

JONES & LAUGHLIN
100
90
80
70
60
50
40
30
20
1958
1959

THE OTHER LAS VEGAS

Những phương thức khác thường để tạo ra và duy trì sự giàu có bằng kinh doanh cổ phiếu

Wall Street

MỘT LAS VEGAS KHÁC

NICOLAS DARVAS

alphabooks

VNDS

NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG



Table of Contents

NICOLAS DARVAS

PHỐ WALL MỘT LAS VEGAS KHÁC

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

LỜI NÓI ĐẦU

Mười năm trước, tôi bắt đầu mua những cổ phiếu đầu tiên của mình. Sáu năm sau, tôi đã đạt được rất nhiều thành công, tôi đã kiếm được hơn 2 triệu đô-la từ thị trường chứng khoán.

Một nhà xuất bản đề nghị tôi viết một cuốn sách về những gì bản thân tôi đã trải qua. Cuốn sách đầu tiên *Tôi đã kiếm được 2 triệu đô-la trên thị trường chứng khoán như thế nào* đã ra đời và nhanh chóng được độc giả đón nhận với hơn 400 nghìn bản được bán ra.

Cuốn sách đã có tác động rất lớn đến thị trường chứng khoán Mỹ, khiến cho sàn giao dịch Hoa Kỳ phải thay đổi các luật lệ của mình.

Và rồi một trong những ngân hàng đầu tư và môi giới lớn nhất Phố Wall, đề nghị tôi thành lập một quỹ đầu tư mang tên tôi - Quỹ tương hỗ Darvas.

Attoney - General - một nhân vật đầy tham vọng chính trị, dưới sự khuyến khích của một nhà môi giới thất bại đã viết bài báo với những điều sai trái về tôi trên trang đầu của một số tờ báo. Nhưng rồi viên chánh lý này cũng phải chính thức đăng tin cải chính khi tôi đồng ý sẽ không kiện anh ta vì tội phỉ báng, và anh ta phải đồng ý với tôi rằng, tôi không phải là một nhà môi giới chứng khoán.

Tôi đã nhận hàng nghìn bức thư. Hầu hết những bức thư đó đều muốn hỏi tôi về các mánh khóe và những lời khuyên trong đầu tư. Tôi luôn nói với họ rằng: “Tôi không biết bạn có thể kiếm tiền bằng cách nào. Tôi chỉ biết rằng tôi đã kiếm tiền như thế nào và làm cách nào để kiếm được nhiều hơn nữa”. Và nhà xuất bản trước đây giúp tôi thực hiện cuốn sách đầu tiên đã gợi ý tôi nên viết cuốn sách thứ hai về những kinh nghiệm và những gì tôi quan sát được trên thị trường chứng khoán.

Tôi quyết định sẽ viết cuốn sách đó, bởi lẽ tôi đã gia nhập thị trường chứng khoán từ hơn chục năm nay nên tôi còn học được vô số điều khác nữa ngoài việc kiếm tiền.

Khi đứng sang một bên để quan sát, tôi bắt đầu nhìn Phố Wall đúng với bản chất của nó - một sòng bạc đích thực, một bên là người tráo bài, hồ lì và những kẻ mách nước, một bên là người thắng, kẻ thua. Tôi từng là người thắng cuộc và quyết định sẽ duy trì vị trí là kẻ thắng cuộc. Vì vậy, tôi bắt đầu làm quen với các hoạt động cùng những người tham gia, những huyền thoại cũng như tấm màn bí ẩn bao quanh “Las Vegas thứ hai” - nhưng lại lớn hơn cả Las Vegas đích thực.

Tôi đã cố gắng tính toán các thiệt hại có thể có và tìm cách giảm thiểu chúng đi, và đây là câu chuyện của tôi: Một con bạc dám chống lại cả sòng bạc lớn nhất thế giới.

Nào, hãy cùng tôi bước vào sòng bạc...

Nicolas Darvas
Geoges V - Paris, Pháp 1963

Chương 1. Sòng bạc

Câu chuyện diễn ra tại Oak Room - Phòng Cây sồi đông đúc thuộc khách sạn Plaza thời thượng ở New York. Đó là ngày 28 tháng 5 năm 1962, mọi người đang thưởng thức một bữa tiệc cocktail. Bên ngoài, tiếng gót giày gõ ngược xuôi dọc theo công viên trung tâm phía nam. Xe cộ ồn ào. Bên trong, bị bao quanh bởi đám đông đang bàn tán sôi nổi, tôi hoàn toàn im lặng. Tôi ngồi trong cái góc yêu thích của mình, đối diện với cánh cửa ra vào, nhấp từng hớp rượu Planter's Punch và lẩm nhẩm một phép tính nhỏ.

Bên lề của tờ báo đặt trên bàn, tôi viết lên một con số và bao quanh nó một hình chữ nhật thật vuông vắn với màu mực xanh nhạt:

2.450.000 đô-la

Gần 2.5 triệu đô-la. Thật không thể tin nổi rằng đó chính là số tiền tôi đã kiếm được từ Phố Wall chỉ sau vẻn vẹn có bảy năm ngắn ngủi. Hơn thế nữa, phần lớn số tiền đó, khoảng 2.2 triệu đô-la, tôi đã kiếm được chỉ trong vòng có mười tám tháng. Thật sự không thể tin nổi!

Lẽ ra, tôi đã phải làm quen với ý nghĩ rằng tôi là một triệu phú. Tôi đã hoàn thành một cuốn sách đang bán chạy nhất nước Mỹ viết về những kinh nghiệm đầu tư của mình trên Phố Wall. Tôi còn trở thành chủ đề chính của công chúng và các bài báo trên tạp chí *Times* uy tín, và trên cả tạp chí *Barron's*, chuyên san của Phố Wall. Một vài tạp chí giải trí còn đưa vào những trang báo của mình các tranh hoạt họa về "vũ công thiên tài" trên thị trường chứng khoán. Tác giả của những mẩu chuyện ngộ nghĩnh, hài hước, các nhân viên phụ trách chuyên mục, các nhà bình luận, cũng như doanh số bán ra đáng kinh ngạc của cuốn sách đầu tiên của tôi đã khiến tên tuổi tôi trở nên quen thuộc với độc giả - những người chưa bao giờ chứng kiến các điệu nhảy của tôi tại khu phố Latin ở New York, hay ở Coconut Grove tại Los Angeles.

Đó thực sự là một trò chơi tuyệt vời, vô cùng thú vị và có một vài điểm nhấn vui vẻ. Nó cũng giống như lần tôi nhận thấy mình hết sạch tiền lẻ ở quán bar Reuben's, và dạy cho Warren, trưởng bộ phận phục vụ quầy bar một mánh nhỏ trên thị trường chứng khoán thay cho số tiền bo là bảy mươi lăm cent mà tôi dự định cho anh ta. Đó là một mánh đầu tư vào cổ phiếu của hãng AUTOMATIC CANTEEN. Anh ta đã nghe theo lời tôi mua cổ phiếu của hãng này với giá là 31 5/8 đô-la, bán ra với giá là 40 đô-la và anh ta kiếm được khoản lợi nhuận là 800 đô-la. Đây thật sự không phải là một mánh đầu tư tồi khi đó!

Tôi đã từng làm dấy lên một cuộc tranh luận về chủ đề đầu tư cổ phiếu. Liệu một người không chuyên như tôi, một vũ công hoàn toàn chẳng biết gì về thị trường chứng khoán như tôi có thể lao vào một nơi mà thậm chí các chuyên gia kinh tế còn ngại ngần khi phải dấn thân và ra về với hơn hai triệu đô-la trong túi. Liệu điều này là có thể?

Không chỉ là có thể, nó đã xảy ra. Và còn nhiều điều khác cũng đã xảy ra. Sàn giao dịch chứng khoán Mỹ đã phải thay đổi các quy định hoạt động của mình và đình chỉ việc sử dụng các lệnh Stop - loss (Stop loss order: mệnh lệnh này cho phép bạn bán ra các cổ phiếu một cách tự động nếu cổ phiếu rớt giá hơn mức mà bạn chấp nhận được - ND). Có vẻ như đây là một động thái nhằm hạn chế những kẻ đầu cơ định chơi trò "đi theo người mở đường" hay "đi theo các vũ công" trong trường hợp này.

Thế nhưng động thái này cũng chỉ như muối bỏ bể. Hôm nay, khi ngồi tại Phòng cây sồi vào buổi tối một ngày tháng Năm của năm 1962, có một điều đã đánh thức tâm trí hãy còn đang "mơ màng" của tôi. Đó chính là trang đầu tờ tạp chí mà tôi đã viết nguệch ngoạc lên con số ấn tượng về tài sản của mình. Và giờ đây, ý nghĩ duy nhất trong đầu tôi là, "Davas à, mi thật là một

anh chàng quá ư may mắn".

Ý nghĩ đó không chỉ bởi số tiền trong tài khoản của tôi, còn một lý do quan trọng hơn. Bởi lúc này, đập vào mắt tôi là dòng chữ to in đậm trên trang đầu của tờ *New York Post*:

Thị trường chứng khoán đối mặt với làn sóng bán ra tồi tệ nhất trong vòng ba mươi năm nay.

Có thể coi tiêu đề đó là "tấm bia mộ" kết thúc giai đoạn tăng giá liên tục, dài nhất và cao nhất trong lịch sử Phố Wall. Đối với khoảng 2 triệu nhà đầu tư nhỏ - những người thậm chí còn chẳng hề biết rằng thực ra họ đang chơi đỏ đen, thì từng từ trong dòng tiêu đề đó thực sự là một thảm họa. Hàng nghìn tài khoản bị mất trắng bởi những gì đã xảy ra trong suốt ngày đầu tiên của vụ sụt giá năm 1962, tựa như sự sụp đổ của thị trường chứng khoán vào năm 1929 lại tái diễn một lần nữa (vào năm 1929, giá cổ phiếu sụt giảm liên tục, kéo theo việc các nhà đầu tư đua nhau bán ra các cổ phiếu của mình để giảm thiểu thiệt hại, thị trường cổ phiếu đã sụp đổ nhanh chóng - ND).

Nhưng sự sụp đổ của thị trường vào tháng 5 thậm chí còn gây thiệt hại lớn hơn những gì mà tờ *New York Post* công bố trên số báo ngay sau khi sàn giao dịch New York bị đóng cửa. Và tôi đã phát hiện ra rằng, khoảng 20.8 *tỷ* đô-la của cái được gọi là "giá trị trên giấy" đã bị xoá sạch trên Big Board (một tên gọi khác của sàn giao dịch New York - NYSE - ND) chỉ trong vẻn vẹn một ngày ngắn ngủi, và con số này đã là 40 *tỷ* đô-la chỉ sau một tuần.

Nhưng tất cả mới chỉ là sự khởi đầu. Sau một giai đoạn hồi phục ngắn ngủi, sự sụt giảm lại bắt đầu tăng tốc. Rất nhiều loại cổ phiếu như Blue-chip (cổ phiếu của các công ty lớn, có giá trị ổn định - ND) trị giá 600 đô-la của người khổng lồ IBM thực sự không thể chấm dứt thời kỳ giảm giá cho đến tận tháng 6. Rất nhiều người mà tôi có cơ hội tiếp xúc hiện vẫn chưa thể phục hồi lại sau cú chấn động này.

Và khi cơn sốt bán ra đang làm rung động thị trường cổ phiếu như một vụ lở tuyết trên dãy An-pơ, thậm chí cả các nhà môi giới cũng phải lao đao, thì tôi ngồi đây, thưởng thức món đồ uống mát lạnh và bình thản đọc dòng tiêu đề đó. Bởi vì - yếu tố đặc biệt ở đây là - tôi đã thoát ra khỏi thị trường chứng khoán.

Tôi đã đóng tài khoản môi giới cuối cùng của mình hơn bốn tháng trước!

Có một số điều cần phải suy xét. Đó không phải là một sự trùng hợp ngẫu nhiên. Hoàn toàn không phải như vậy. Nhưng mặt khác, tôi không đòi hỏi được ghi nhận như một nhà tiên tri. Không có một quả cầu chiêm tinh. Không có những lá chè bói toán. Không một lời ám chỉ bí truyền nào trong các bảng biểu và sơ đồ, không có sự giúp đỡ nào của những người trong nội bộ sàn giao dịch Phố Wall.

Sự thật chỉ đơn giản là, dù tôi - Nicolas Darvas - một con người bình thường đã dự đoán được vụ sụp đổ Tháng Năm hay không thì cũng chẳng có ý nghĩa gì cả.

Tôi hoàn toàn ý thức được khả năng về một vụ "lở tuyết" từ *khoảng tháng 12*, và tôi đã bắt đầu tự động dừng việc sở hữu cổ phiếu của mình mà tôi không phải nhúng một ngón tay vào việc đó!

Thực sự không mấy khó khăn để đưa ra những quyết định sống còn. Các lệnh Stop - loss của tôi được sắp xếp cẩn thận vào hệ thống lệnh mua mà tôi mới biết sử dụng đã thay tôi đưa ra các quyết định. Nếu tôi khăng khăng đi ngược lại xu hướng, nhất định mua lại và tái gia nhập thị trường sau khi đã bán ra các cổ phiếu của mình, thì khi có dấu hiệu của một vụ dao động bất thường và có chiều hướng đi xuống, các lệnh Stop - loss của tôi sẽ lại tự động tiến hành các điều chỉnh an toàn, và một lần nữa tôi lại thoát ra ngoài an toàn.

Và hôm nay, bốn tháng rưỡi sau chuyến phiêu lưu cuối cùng của mình trên Phố Wall, tôi ngồi

đây tại chỗ ngồi quen thuộc trong Phòng Cây sồi, đọc tờ *New York Post*, một lần nữa, bánh xe vĩ đại của Phố Wall lại mắc vào điểm chết. Và một lần nữa, những người trong nội bộ Phố Wall thu về các thẻ đánh bạc với khoản khấu hao rất hời; một lần nữa, rất nhiều người ở Main Street đang phải bỏ chạy trong đau khổ và hoảng loạn với số tài sản ít ỏi sau thảm họa mới nhất trên phố Wall.

Thực sự, tôi không nghĩ rằng tôi không hề có cảm giác tự mãn. Vâng, tôi hạnh phúc. Tôi đã thắng và an toàn rời khỏi chiếu bạc. Trong hoàn cảnh như vậy có ai mà không cảm thấy mình may mắn chứ? Nhưng đồng thời, tôi bắt đầu nhớ đến những người bạn cùng chơi với mình trong Sòng bạc vĩ đại này - sàn giao dịch New York.

Liệu họ có hiểu được chuyện gì đang diễn ra hay không? Liệu họ có biết đó chính là một ván bài đỏ đen không? Một ván bài "được ăn cả, ngã về không"? Đó là trò chơi mà ai tham gia cũng mong giành phần thắng về mình, nhưng vẫn luôn phải chuẩn bị tâm lý đón nhận thất bại. Và liệu họ có biết rằng trò chơi đó hoàn toàn có thể giáng vào nguồn tài chính của họ một đòn chí mạng?

Tôi vẫn luôn phải để tâm đến những câu hỏi đó, không phải chỉ sau khi "giữ một chân" trong thị trường chứng khoán. Và giờ đây, khi nhận thức được tính nghiêm trọng của vụ sụp đổ đối với hàng triệu con người - những người đã tham gia ván bài này nhưng họ sẽ chẳng thể nào gượng dậy nổi nếu thua cuộc - tôi quyết định sẽ kể lại toàn bộ câu chuyện, bởi lẽ tôi biết rõ câu chuyện đó, và bởi lẽ nó đã xảy ra với tôi. Ý nghĩ nhất thiết phải miêu tả cái sòng bạc lấp lánh ánh hào quang này, cái sòng bạc thậm chí còn lớn hơn cả Monte Carlo, cái sòng bạc đã biến Las Vegas thành một gã lỗi thời, lạc hậu - cứ bám riết lấy tôi. Tôi muốn kể lại câu chuyện về những kinh nghiệm của mình.

Tôi đã quyết định rằng, cuốn sách này sẽ miêu tả Phố Wall đúng với bản chất của nó: một sòng bạc chuyên nghiệp đầy những người thắng, kẻ thua - chính là những nhà đầu tư giao dịch trên thị trường.

Theo thông báo mới nhất của Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái, có khoảng 17 triệu chủ sở hữu cổ phiếu tại Mỹ. Con số này còn đôi chút thấp hơn so với thực tế.

Thứ nhất, không phải bất cứ người nào sở hữu cổ phần "trực tiếp" trong một công ty đều trực tiếp tham gia thị trường chứng khoán. Phần lớn trong số họ là không tham gia. Chủ sở hữu cổ phiếu có thể được sắp xếp vào hai nhóm chính: những người tham gia mua bán, giao dịch trên thị trường - giống như tôi, và những người chỉ có mặt trên thị trường chứng khoán thông qua số cổ phiếu mà họ sở hữu - với họ số cổ phiếu đó chính là những khoản tiền dự trữ, nhưng nói chung phần lớn lượng cổ phiếu họ sở hữu thường không lớn. Họ thường là:

Hàng triệu nhân viên của những tập đoàn khổng lồ, như General Electric - những người sở hữu một số cổ phiếu mà họ mua theo nghĩa vụ của công ty mà họ làm việc - thường được bán với chiết khấu đặc biệt. (Có thể coi đây là một biện pháp khá thông minh để thắt chặt mối quan hệ giữa nhân viên với công ty, thế nhưng những cổ phiếu này sẽ không tạo ra nhiều sự khác biệt trên thị trường chứng khoán, rồi bạn sẽ thấy say này).

Trong khi đó, các nhà quản lý cấp cao coi việc tham gia thị trường chứng khoán là một biện pháp để nâng cao thu nhập của mình (thường là sau khi họ về hưu) và cũng là để "qua mặt" các viên chức ngành thuế.

Ngoài ra, còn nhóm những người may mắn được thừa kế những cổ phiếu blue-chip từ những người họ hàng biết lo xa. Và họ thật quá may mắn, hạnh phúc vì có khoản cổ tức định kỳ.

Đó là chưa tính đến thành viên quản trị của các tập đoàn, những người này thường không đầu cơ, tích trữ. Họ hiếm khi mua vào và cũng hiếm khi bán ra trừ trường hợp đặc biệt. Tôi có rất nhiều người quen thuộc về nhóm này, và có thể là chính bạn cũng thuộc về nhóm này.

Chẳng hạn, tôi có biết một người phụ nữ làm đại diện bán hàng cho hãng hàng không PAN AMERICA WORLD AIRWAY. Cô ấy sở hữu khoảng 100 cổ phiếu của hãng này. Hiện nay, có lẽ do có thông tin về vụ sát nhập giữa PAN AMERICA WORLD AIRWAY và hãng hàng không TRANS WORLD AIRLINES, cổ phiếu của hãng này bắt đầu có xu hướng tăng nhẹ - đây là lần đầu tiên cổ phiếu hãng này tăng giá trong nhiều tháng nay. Cô bạn của tôi, cô X, trước đây đã mua những cổ phiếu đó với giá 20 đô-la/cổ phiếu. Đến tháng 1 năm nay, chúng tăng lên thành 27 đô-la/cổ phiếu. Và đột nhiên, giá cổ phiếu của hãng này tăng mạnh. Khi giá đã lên đến 32 đô-la, tôi hỏi cô rằng, liệu cô có nghĩ đến chuyện bán cổ phiếu đi để kiếm một khoản lời không.

"Ôi, không đâu" - cô ấy nói. "Số cổ phiếu này sẽ thường xuyên mang lại cho tôi một khoản cổ tức nhỏ. Vả lại, nói gì đi nữa thì khi tôi còn làm việc ở PAN AMERICA WORLD AIRWAY thì việc sở hữu một số cổ phần của nó sẽ rất có lợi cho tôi".

Nhưng tình cảm đôi khi lại quan trọng hơn tiền bạc. Như tôi đã nói lúc đầu, không phải bất cứ ai sở hữu cổ phiếu đều "thực sự tham gia" vào thị trường chứng khoán.

Một người bạn khác đã hỏi ý kiến tôi về một số cổ phiếu mà vợ anh ta được thừa kế từ một người cậu. Đó là cổ phiếu của công ty nào? Đó là cổ phiếu của hãng SIBONEY CORPORATION, một công ty chuyên khai thác dầu và khí đốt ở Cuba, được niêm yết trên sàn giao dịch Hoa Kỳ.

Nhưng thật không may, cổ phần của SIBONEY mà vợ chồng bạn tôi sở hữu được mua vào từ năm 1957, tức là trước cuộc chính biến ở Cuba do Fiden Castro khởi xướng.

Hiện nay, cổ phiếu của hãng này được bán với giá ¼ đô-la, hay 25 cent/cổ phiếu vì rất ít người quan tâm đến nó.

Đây là một ví dụ khác về một chủ sở hữu cổ phiếu - một trong số khoảng 17 triệu người tham gia thị trường cổ phiếu không có mục đích. Nhóm người này chiếm số đông trong tổng số chủ sở hữu cổ phiếu của các công ty ở Mỹ. Họ không mua vào, họ không bán ra, họ cũng chẳng đánh bạc, và với Phố Wall, điều quan trọng nhất ở đây là họ chẳng trả bất kỳ khoản hoa hồng nào cả. Thỉnh thoảng, họ nhận cổ tức của mình, những lúc khác, như trên đây tôi đã đề cập, họ chỉ đơn giản là sở hữu cổ phần của mình mà thôi.

Thế nhưng, chỉ những người thực sự trả phí môi giới, cũng như những người hy vọng sẽ kiếm được tiền trên Phố Wall mới là đối tượng mà cộng đồng môi giới chứng khoán cũng như cuốn sách này nhắm tới - do nhiều lý do khác nhau.

Tôi cũng khám phá ra rằng, thực ra khá kỳ lạ, bởi lẽ các bà quả phụ và những đứa trẻ mồ côi - những người thường bị xem là sống dựa vào khoản lợi tức từ các cổ phiếu blue-chip, lại là những người thực sự *có mặt* trên thị trường chứng khoán, mặc dù sự góp mặt của họ là thông qua người uỷ nhiệm. Đó là do tài chính của họ thường nằm trong cổ phiếu của các quỹ tương hỗ hoặc nằm trong tay các nhà quản lý quỹ đáng tin cậy - những người sẽ giám sát danh mục vốn đầu tư của khách hàng với những khoản phí nhất định.

Tuy nhiên, luôn có một vài lần điều chỉnh định kỳ đối với "các danh mục đầu tư", nghĩa là người ta sẽ bán đi một số cổ phiếu đang có và rồi mua lại những cổ phiếu khác để thay thế. Và sau đó, điều cần làm là đánh cuộc rằng loại cổ phiếu nào sẽ hạ giá, và cổ phiếu nào giá sẽ tăng. Như vậy, nói một cách đơn giản nhất thì cùng với rất nhiều người khác, các bà quả phụ, những đứa trẻ mồ côi cũng là những con bạc, dù rằng họ không trực tiếp tham gia đặt cược.

Do bị hấp dẫn bởi mọi khía cạnh của "sòng bạc" này, tôi đã tìm được một vài con số. Tôi nhận ra rằng, số lượng người đánh bạc thực tế trên thị trường luôn thay đổi. Trong đó: (1) Có khoảng hơn 105 nghìn cá nhân mua các cổ phiếu thuộc kế hoạch đầu tư hàng tháng của sàn giao dịch New York với chi phí trung bình một tháng là từ 40 đô-la trở lên. Các cổ phiếu trong Kế hoạch đầu tư hàng tháng này thường dành cho những cá nhân không đủ khả năng đầu tư một khoản lớn vào loại cổ phiếu họ muốn sở hữu. Và trong nhiều trường hợp, những cổ phiếu

này thường dành cho những người tin rằng, khi giá tăng lên họ sẽ nhận được những phần lợi tức đáng kể trong việc mua cổ phiếu của các kế hoạch ngắn hạn.

(2) Có khoảng 3 triệu người sở hữu cổ phiếu của các quỹ tương hỗ. Như tôi đã trình bày ở trên, họ thường thuê người đặt cược thay cho mình. Ván bài đó sẽ do các chuyên gia, những người quản lý quỹ chủ trì. Canh bạc duy nhất của một chủ sở hữu cổ phiếu là liệu giá của những cổ phiếu quỹ tương hỗ của anh ta khi cần bán ra có xứng đáng với số tiền mà anh ta đã phải bỏ ta để mua chúng vào hay không?

(3) Đây là nhóm những người được gọi là "cộng đồng lô lẻ". Họ là những người, vì rất nhiều lý do khác nhau nhưng thường là do hạn chế về nguồn vốn, mua cổ phiếu với số lượng ít hơn 100 cổ phiếu "lô chẵn".

Thực sự là rất khó để có thể đưa ra con số chính xác về "cộng đồng lô lẻ".

Một trong số những người bạn làm môi giới của tôi tiết lộ rằng, khoảng 60% số vụ làm ăn môi giới của công ty môi giới nơi anh ta làm việc là các vụ giao dịch với những nhà đầu tư nhỏ với số lượng ít hơn 100 cổ phiếu. Như vậy, trước cuộc khủng hoảng ngày 28 tháng 5, những vụ mua lô lẻ chiếm khoảng 60% lượng giao dịch trên thị trường.

Thậm chí kể cả những nhà đầu tư tầm cỡ không phải lúc nào cũng đủ giàu có, hoặc là đủ tự tin để cùng một lúc mua 100 cổ phiếu, với những cổ phiếu như cổ phiếu của XEROX, hiện được bán với giá 416 đô-la, hoặc cổ phiếu của IBM đang ở mức 510 đô-la. Ai sẽ mua 100 cổ phiếu của SUPERIOR OIL với giá 1.435 đô-la/cổ phiếu?

Ví dụ như vào tháng 12 năm 1962, số lượng các vụ *bán lô lẻ* vượt qua số lượng các vụ *mua lô lẻ* hơn 2.659.092 cổ phiếu. Rất nhiều các nhà đầu tư cỡ nhỏ bán đi những cổ phiếu hiện có của mình, và sự kiện này đã lý giải điều mà có thể bạn đang nghĩ đến - chúng ta gọi sự kiện tháng 12, những nhà đầu tư cỡ nhỏ *bị mắc kẹt* bởi sự sụp đổ của giá cổ phiếu vào tháng 5, hiện đang vùng vẫy tìm cách "thoát khỏi" phố Wall.

Góp gió thành bão - đó là điều mà chúng ta sẽ thấy khi chúng ta thắc mắc về lợi nhuận của các nhà môi giới.

Liệu rồi các nhà đầu tư cỡ nhỏ sẽ quay lại? Lời nhận xét về thị trường chứng khoán của J.P.Morgan đã được công nhận là một nhận xét kinh điển về điều duy nhất chắc chắn trên thị trường chứng khoán ấy là: "Nó sẽ vẫn tiếp tục lên xuống thất thường."

Theo tôi, lời nhận xét ngắn gọn nhưng rất chính xác của Morgan cũng phải được áp dụng cho giới "cờ bạc" - yếu tố tạo nên thị trường chứng khoán. Kẻ đến, người đi, và như vậy thị trường chứng khoán vẫn sẽ luôn "lên xuống thất thường."

Phải chăng hiện nay, xu hướng tăng giá của thị trường vẫn đang diễn ra, một thị trường giá tăng vẫn sẽ tiếp tục tồn tại?

Tôi nhận thấy một vấn đề nan giải trong mục quảng cáo các dịch vụ tư vấn đầu tư của tạp chí *New York Times*. Đó không phải là một mục quảng cáo mới, cũng hoàn toàn không phải là một mục câu hỏi mới. Tôi đã nhìn thấy nó mấy tháng nay rồi, thậm chí ngay cả khi thị trường kẹt ở "điểm chết" và số lượng giảm xuống chỉ còn gần mức 3 triệu cổ phiếu.

Vậy đâu là câu trả lời?

Thành thật mà nói thì tôi cũng không biết. Cũng như tôi không thể biết được các vòng quay roullete trong sòng bạc ở Las Vegas sẽ dừng lại ở đâu. Sự thật là, kể cả những người trực tổng đài tư vấn đầu tư cũng không biết trừ khi họ là những nhà triệu phú về hưu, chứ không phải là những tay trực tổng đài dịch vụ tư vấn 5 đô-la rẻ tiền.

Tuy nhiên, lịch sử của Phố Wall cho thấy một điều rất rõ ràng là, thị trường chứng khoán nói riêng cũng như nền kinh tế nói chung (mặc dù hai vấn đề này không trùng lặp) có quy luật "thịnh" - "suy" của riêng nó. Sau một thời gian suy sụp sẽ đến giai đoạn phục hồi. Giá cả đi xuống, giá cả lại tăng lên. Những kẻ thua cuộc bỏ đi, hoàn toàn trắng tay. Những con bạc mới lại đến.

Tuy nhiên, những câu hỏi thực sự quan trọng đối với tôi lại là: (1) Làm sao để kiếm được tiền trên thị trường chứng khoán? và (2) Làm sao để tránh được thiệt hại? Tôi kiếm được tiền trong sòng bạc. Tôi đã đánh bại mọi mánh khóe. Đó chính là thành quả trong chuyến phiêu lưu của tôi - "trận đột kích" vào pháo đài tiền bạc, vào ván bài lấp lánh, vào trò chơi may rủi vĩ đại này.

Ở điểm khởi đầu...

Tôi cũng bị coi là một con bạc, xét về một phương diện nào đó thì điều này hoàn toàn đúng. Nói chung, bất cứ người nào đem đặt một khoản tiền là X đô-la với hy vọng sẽ thu lại khoản đầu tư X này với chút lợi nhuận nào đó đều là đánh bạc.

Nhưng tôi có thể nói ngay từ đầu, mục đích của tôi là phải loại bỏ các yếu tố rủi ro, hoặc phải giảm nó đi càng nhiều càng tốt. Tôi yêu sự chiến thắng. Ai mà không mong mình chiến thắng cơ chứ? Nhưng tôi vốn rất thận trọng; khi tôi thấy các con số trên bảng điện tử của thị trường chứng khoán giảm một điểm, rồi hai điểm, rồi ba điểm, trái tim tôi dường như ngừng đập. Tôi thực sự lo sợ!

Chính bởi nỗi lo sợ ấy, cuối cùng tôi đã rút ra một vài nguyên tắc làm việc cho bản thân. Một khi đã chơi bạc, mối quan tâm chính của tôi là phải giảm thiểu thiệt hại đến mức tối thiểu có thể.

Nhưng nguyên tắc này chỉ để dự đoán về những điều đã không xảy ra từ lâu. Khi bắt đầu, tôi nắm bắt được rất nhiều cơ hội. Vậy nhưng điều tồi tệ nhất ở đây là, tôi nắm bắt lấy chúng mà không hề biết rằng tôi đang đánh bạc. Tôi khởi đầu với những ý nghĩ mới lạ về thị trường chứng khoán, và với một sự tự tin đến mức thái quá - điều mà tôi cần phải thay đổi trước khi có thể bắt đầu học bất cứ điều gì.

Chuyến phiêu lưu đầu tiên của tôi trên thị trường chứng khoán là hoàn toàn tình cờ, không phải ở Phố Wall mà ở tận Canada. Tôi được đề nghị mua một số cổ phiếu của một công ty khai thác mỏ của Canada trong một vụ thỏa thuận thuê mướn không bình thường. Số cổ phiếu tôi có là tiền công tôi được trả cho màn vũ đạo của mình tại Toronto thay vì trả tôi bằng tiền mặt. Tôi không chú ý lắm đến thỏa thuận này vì khi đó tôi đang khiêu vũ tại khu phố Latin ở New York và còn một số việc khác nữa. Thế nhưng, tôi vẫn mua những cổ phiếu mà người ta mời, và thật là ngạc nhiên, tôi trở thành chủ sở hữu của số cổ phiếu trị giá 3 nghìn đô-la của một công ty có tên là BRILUND.

BRILUND? Tên công ty nghe giống như một hãng chuyên sản xuất thiết bị làm sạch nhà bếp đời mới vậy. Tôi không mấy tin tưởng vào chúng. Vì vậy, tôi đặt chúng sang một bên và thậm chí là quên bẵng đi khá lâu, bởi lẽ tôi rất bận rộn với chuyến lưu diễn ở Mandrid và một vài nơi khác nữa.

Thế rồi, một lần do tính tò mò lúc nhàn rỗi tôi đọc mục thị trường chứng khoán trên một tờ báo, và tôi đã thực sự choáng váng. Dòng chữ về BRILUND đập vào mắt tôi. Tôi đã mua chúng chỉ với giá 50 cent một cổ phiếu. Thế nhưng, theo tờ báo đó, giá của nó hiện đã là 1,9 đô-la! Phải mất một lúc tôi mới dám tin chắc rằng đây không phải là lỗi in ấn của tờ báo. Giá cổ phiếu của BRILUND - một công ty mà bạn có thể hiểu nhầm là chuyên kinh doanh xà phòng bột, nhưng thực tế nó đang thực hiện một số dự án khai thác mỏ không mấy khả quan ở Canada, đã tăng lên gần 4 lần!

Tôi đã bán những cổ phiếu này ngay lập tức. Bằng phép mầu nào đó, 3 nghìn đô-la ban đầu của tôi đã tăng lên thành hơn 11 nghìn đô-la. Và đúng như bạn có thể dự đoán, tôi đã bị cuốn hút thực sự. Và từ giờ phút đó, tôi trở thành một tay chơi cổ phiếu thực thụ. Rút ra bài học kinh nghiệm từ vụ BRILUND, với tôi, thị trường chứng khoán thực sự giống như một con đường trải đầy hoa hồng đối với những ai muốn trở thành triệu phú.

Tôi thấy mình giống như một anh chàng lạc trong một bí mật lớn. Tôi thấy mình tràn đầy tự tin và sức mạnh. Không có ai nói với tôi về cổ phiếu cũng như thị trường chứng khoán, nhưng giờ đây tôi đã biết về sự tồn tại của chúng, tôi hoàn toàn tin tưởng rằng mình đã tìm thấy chìa khóa dẫn đến sự giàu sang. Vấn đề bây giờ chỉ là làm sao để kiếm được một người môi giới đáng tin cậy, chọn được loại cổ phiếu có giá trị, và rất có thể những gì mà tôi đã có được với cổ phiếu BRILUND sẽ được lặp đi lặp lại.

Tại sao mọi người lại không tham gia vào cái phát minh tuyệt vời - thị trường cổ phiếu này. Ồ đó chỉ là vấn đề của họ mà thôi, tôi không quan tâm. Tôi bắt đầu tìm kiếm những loại cổ phiếu có giá trị khác. Tìm ở đâu? Chắc chắn là những người giàu có phải biết chứ, và vì tôi làm việc tại các câu lạc bộ đêm nên thường xuyên được tiếp xúc với các nhân vật giàu có, tôi có thể hỏi họ lắm chứ - và tôi đã làm như vậy.

Ai cũng có những mánh khóe riêng, có những nguồn tin riêng, có hiểu biết riêng, và có một loại cổ phiếu yêu thích - loại cổ phiếu chắc chắn sẽ tăng giá. Dường như sự tồn tại của thị trường chứng khoán không phải là một bí mật được cất giấu cẩn thận. Nhưng khi tôi bắt đầu sử dụng một vài mánh nhỏ mà tôi đã học được với khoản tiền riêng của mình (khoản tiền công mà BRILUND đã trả), tôi mới lờ mờ nhận ra rằng con đường dẫn tới sự giàu sang trên thị trường chứng khoán không hoàn toàn rộng mở như mọi người thấy.

Năm tiếp theo, tôi tiến hành hàng tá vụ đầu tư, cố gắng kiếm tìm một BRILUND thành công khác. Tôi bắt đầu tại thị trường nhỏ ở Canada, và có vẻ là tôi nên ở lại đó, cố gắng tìm cách lặp lại vụ đầu tư phi thường ban đầu. Thế nhưng, kết quả là con số không. Tôi nhận ra rằng mình đang đi ngược lại khẩu hiệu của giới kinh doanh “năng nhặt chặt bị”, - vì tôi đã ném tiền của mình vào hàng nghìn loại cổ phiếu của những tên tuổi không mấy tin tưởng như công ty dầu và khí đốt OLD SMOKEY, REXPAR, KAYRAND MINES.

Những gì tôi trải qua vào lúc đó chắc hẳn sẽ làm nhụt chí bất kỳ ai, trừ số ít những người mới nhập môn lạc quan nhất: mua với 19 cent, bán ra với 10 cent..., mua với 12 cent, bán với 8 cent..., mua vào 130 cent, bán ra với 110 cent... Khi đã cân đối được tài khoản môi giới của mình, tôi nhận ra rằng, trung bình mỗi tuần tôi mất đi 100 đô-la, rồi dần dần từng đồng từng đồng một của tôi lại ra đi - mà tôi còn phải mất thêm một khoản để trả phí môi giới trong các vụ đầu tư thua lỗ đó nữa chứ.

Các vụ đầu tư mua vào của tôi thực sự rất lung tung không có cơ sở. Tôi giống như một con bạc tập tễnh học chơi, bị nhử mồi bằng một ván thắng nhỏ, để rồi sau đó cứ lao vào với mong muốn vận may sẽ quay lại. Thật là kỳ lạ, tôi hoàn toàn không hề mất tinh thần. Tôi chắc một điều rằng vấn đề của tôi chỉ đơn giản là phải tìm ra chìa khóa, và từ đó, tôi sẽ tìm ra bí mật giúp tôi mua vào, bán ra rồi thu những khoản lãi lớn trên thị trường chứng khoán.

Và hiển nhiên, tôi phải đi một chặng đường dài để đến được với những điều mình tìm kiếm. Thậm chí ban đầu, vấn đề trả phí môi giới đơn giản đối với tôi cũng hoàn toàn là một vấn đề xa lạ, hóc búa như tôi sẽ trình bày ở phần sau.

Dễ dàng giành được thành công với cổ phiếu của BRILUND, tôi bắt đầu theo dõi cổ phiếu của một công ty khai thác mỏ khác. Một người nào đó gợi ý cho tôi về công ty khai thác KAYRAND. Khai thác gì đây? Tiền, tôi hy vọng như vậy. Tôi không có hiểu biết những gì về tên tuổi công ty này nhưng cổ phiếu của nó chỉ có 10 cent một cổ phiếu, chắc chắn nghe có vẻ rất hời. Để kiếm được tiền nhanh hơn, kiếm lời lớn hơn, tôi quyết định mua 10 nghìn cổ phiếu của hãng này và tôi phải trả 1.000 đô-la.

Một nghìn đô-la thực sự là một khoản tiền lớn đối với tôi, kể cả khi tôi đã có vài nghìn đô-la sau vận may với cổ phiếu của BRILUND. Đây là một ván bài và tôi theo dõi KAYRAN MINES với cảm xúc mãnh liệt của một giáo viên dám dặt cược tỷ lệ 1 ăn 30 ngay trong lần đầu tiên đến trường đua.

Tôi đinh ninh rằng, KAYRAND MINES chắc chắn đang khai thác một cái gì đó. Trong vòng 24 giờ đồng hồ, giá cổ phiếu của nó đã tăng lên tới 11 cent.

Nếu như lúc này tôi đi xa đâu đó thay vì ở ngay gần trung tâm chứng khoán, thì có lẽ tôi đã để mặc cho nó đến đâu thì đến, và cầu trời cho tôi lặp lại vụ BRILUND một lần nữa trong khi tôi tìm kiếm hướng đi khác. Giờ đây, khi ngày càng tiếp cận thị trường nhiều hơn, tôi mới nhận ra rằng, tôi không có đủ tố chất của một con bạc - tôi vốn quá dè dặt - và như vậy sẽ chẳng thể theo đuổi một cơ hội lâu dài. Hoàn toàn tự nhiên, những lập luận của tôi lại theo đúng một thành ngữ trên Phố Wall: "Bạn sẽ luôn tìm thấy các khoản lợi nhuận của mình."

Bạn đừng tin vào điều đó!

Và đây là phép toán nhẩm của tôi trong trường hợp cổ phiếu của KAYRAND MINES:

Mua vào 10 nghìn cổ phiếu với giá 10 cent mỗi cổ phiếu, hết 1.000 đô-la

Bán ra 10 nghìn cổ phiếu với giá 11 cent mỗi cổ phiếu, được 1.100 đô-la

Lời: 100 đô-la

Thế nhưng, tôi đã bỏ sót một chi tiết tuy nhỏ song lại rất quan trọng, đó là khoản phí môi giới. Và rồi người môi giới của tôi đã thông báo cho tôi một tin chẳng tốt lành gì. Tiền phí tôi phải trả cho anh ta sau khi mua 10 nghìn cổ phiếu của KAYRAND MINES là 50 đô-la. Ôi trời, vâng, và tôi phải trả anh ta thêm 50 đô-la nữa tiền phí để *bán* 10 nghìn cổ phiếu đó.

Sau khi trừ đi hai khoản phí trên, cộng thêm một khoản thuế nhỏ nữa, và như vậy, tôi gần như - tất nhiên là không đến nỗi - khánh kiệt, chỉ vì "muốn kiếm chút lời".

Thực sự mà nói, chỉ mỗi mình anh chàng môi giới của tôi kiếm được lời trong vụ đó với 100 đô-la mà chỉ phải thực hiện hai cuộc điện thoại giao dịch. Anh ta chẳng mất mát gì cả, bởi lẽ những khách hàng như tôi sẽ phải trả tiền công cho anh ta.

Tôi mất một khoảng thời gian khá dài mới tìm được cách để không mất phí tổn đều đặn này từ nguồn vốn của mình, đó là những phí tổn nhỏ nhưng liên tục bao gồm phí môi giới, thuế chuyển khoản... trong rất nhiều các vụ giao dịch nhỏ của tôi với những khoản lời khiêm tốn (hay là những thiệt hại nhỏ).

Thậm chí sau khi đã chuyển phạm vi hoạt động tới New York và Phố Wall (Tuyệt vời! giai đoạn thịnh vượng cuối cùng cũng đến!), tôi tiếp tục tham gia rồi lại rút lui khỏi thị trường, tựa như một ngôi sao biểu diễn ở rạp xiếc nhỏ. Và tất nhiên, mỗi một lần biểu diễn, tôi lại nhận được tràng vỗ tay tuy dè dặt song hoàn toàn chân thành từ người môi giới của mình, anh chàng có mọi lý lẽ khả thi để tôi chấp nhận.

Bản báo cáo vào tháng tháng 7 năm 1954 của tôi, chỉ một năm rưỡi sau vụ mạo hiểm với cổ phiếu của KAYRAND MINES, đã chỉ ra những vấn đề khó khăn mà tôi tiếp tục phải đối mặt khi

muốn lái sự nghiệp của mình theo hướng đầu cơ không chuyên ở Phố Wall. Bản báo cáo đã đưa ra số lượng mua vào và lượng bán ra sau đó của cổ phiếu thuộc 4 tập đoàn lớn sau:

ĐÀI TRUYỀN HÌNH TRUNG ƯƠNG HOA KỲ ĐƯỜNG SẮT TRUNG TÂM NEW YORK TỔNG CÔNG TY VẬT LIỆU CHỊU LỬA HÀNG KHÔNG HOA KỲ

Cổ phiếu của hai tập đoàn đầu tiên lên được khoảng gần một điểm, và tôi đã bán ngay để thu lời nhanh hơn.

Cổ phiếu của hai tập đoàn còn lại có xu hướng giảm nhẹ, và tôi cũng bán ngay lập tức, đề phòng trường hợp chúng tiếp tục giảm nữa, và nếu vậy tôi sẽ thiệt hại khá lớn.

Cả bốn vụ giao dịch này cộng lại tiêu tốn của tôi tất cả là 19.311 đô-la. Cho đến giờ phút này, tôi đã lún sâu vào thị trường với số tiền lớn hơn hẳn con số 3 nghìn đô-la ban đầu, khi vô tình mua các cổ phiếu của BRILUND và vụ đó đã mang về cho khoản lợi nhuận gần 8 nghìn đô-la, khiến tôi tưởng như đã tìm được đường đến đỉnh cao giàu sang. Nhưng sự thật là giờ đây, tôi đã tiêu tốn hết sạch số tiền mình có, chỉ còn lại hai bàn tay trắng. Tổng số tiền chi cho bốn loại cổ phiếu lên đến 19.311 đô-la. Sau khi hoàn thành bản cân đối cộng và trừ lời lãi, tôi nhận ra rằng, tổng số lãi ròng của tôi chỉ vẻn vẹn có 1,89 đô-la!

Trong khi đó, anh chàng môi giới cho tôi lại bỏ túi tổng cộng số tiền phí môi giới lên đến 236 đô-la.

Thôi vậy, lãi tất nhiên lúc nào cũng hơn lỗ, mặc dù chỉ lãi có 1,89 đô-la mà thôi. Thực tế là, tôi đang ngày càng lún sâu vào ván bài này, bởi vì giờ đây, tôi mới học được bài học quan trọng đầu tiên về thị trường chứng khoán. Đó chính là nguyên tắc hoạt động của tôi từ đó đến nay, tất cả gói gọn trong vài từ ngắn ngủi!

Bịt ngay các lỗ rò!

Nói cách khác, những từ đó có nghĩa là phải giảm các khoản phí trả cho môi giới bằng cách tránh ngay những kiểu đầu tư như "gây tai nạn rồi bỏ trốn", hay những vụ đầu tư mang lại những khoản lời nhỏ mà chỉ các thành viên của sàn giao dịch chứng khoán - những người không phải trả bất kỳ một khoản phí môi giới nào, mới có khả năng áp dụng.

Tôi vừa nghe một nhà đầu tư trên sàn giao dịch Hoa Kỳ nói về việc "lấy 1 phần 8 ở chỗ này, rồi lấy thêm 1 phần 8 nữa ở chỗ kia", nghĩa là 1/8 của một điểm, tương đương với 25 cent một cổ phiếu từ các vụ giao dịch mua vào và bán ra ngắn hạn đối với số lượng nhỏ các cổ phiếu giá thấp.

Vậy nhưng chỉ các thành viên của các sàn giao dịch mới có thể làm như vậy. Tôi thì *không thể*. Tôi phải trả một khoản phí môi giới khi mua vào, và một khoản môi giới nữa khi bán ra. Thêm vào đó, tôi còn phải đóng các khoản thuế chuyển khoản. Nếu tôi mua bán các "lô lẻ" thì vẫn sẽ có các nhân viên môi giới lô lẻ với mức phí là 1/8 hay 1/4 lợi nhuận từ cổ phiếu của tôi dựa trên giá được kê khai trên bảng. Tất cả đều sẽ được cộng vào. Tôi càng tham gia vào nhiều vụ giao dịch thì anh chàng môi giới cho tôi sẽ càng vui mừng - và tất nhiên, số tiền tôi kiếm được sẽ lại càng ít đi, dù rằng thị trường có đang ở trong giai đoạn tăng giá tốt nhất đi chăng nữa. Dù rằng khoản phí môi giới không cao lắm - theo sàn giao dịch New York thì trung bình chỉ khoảng 1%, song nó lại là một trong các yếu tố khiến tôi có thể bị "lột sạch túi" và trên thị trường chứng khoán, điều này diễn ra còn nhanh hơn tôi đã tưởng tượng.

Tôi vẫn luôn nói rằng thị trường chứng khoán nói chung giống như một trò may rủi, một sòng bạc chính hiệu. Đây không phải là cách sử dụng từ ngữ để hấp dẫn người đọc đơn thuần, đó cũng không phải là một hình tượng ngôn từ. Bất cứ một người đọc bình thường nào cũng có thể nói rằng, vâng, chắc chắn rồi, chúng tôi luôn hiểu rõ một điều rằng, luôn có các yếu tố *rủi ro* khi mua các cổ phiếu, thậm chí cả các chuyên gia môi giới cũng phải thừa nhận điều này.

Nhưng không - cái tôi đề cập đến không chỉ là các yếu tố rủi ro. Điều tôi thực sự muốn nói đến là “đánh bạc” với đầy đủ nghĩa đen và nghĩa bóng của nó - đó chính là thứ cờ bạc mà bạn vẫn luôn thấy ở Las Vegas. Ở đó, bạn đặt cược vào sự thay đổi của các lá bài, sự di chuyển của những viên bi màu ngà quay xung quanh các vòng quay, hay là khi bạn đặt 5 đô-la hay 50 đô-la vào các bàn chơi xóc đĩa.

Ở Las Vegas, ông chủ của các sòng bạc luôn có những khoản lãi trực tiếp từ mỗi vòng quay của các bàn chơi hay từ mỗi lá bài. Họ luôn đặt cược ngược với bạn. Tất nhiên xác suất thắng bạc lớn hơn luôn thuộc về phía họ; nếu không họ đã phá sản từ lâu rồi.

Và đây là những gì tôi khám phá ra. Thị trường chứng khoán không khác mấy so với các sòng bạc, ngoại trừ một đặc điểm riêng vô cùng quan trọng: chủ nhân của sòng bạc Phố Wall chính là các nhân viên môi giới, các hãng môi giới của thị trường chứng khoán. Và mặc dù một vài người trong số họ cũng tham gia đặt cược ngược lại so với cộng đồng các nhà đầu tư, song hầu hết các khoản lời của cộng đồng môi giới lại đến từ những khoản phí môi giới chứ không phải từ việc “đánh bạc”.

Các chi phí môi giới là lý do cơ bản cho sự tồn tại của các sàn giao dịch chứng khoán có tổ chức chặt chẽ; nếu không có những khoản phí môi giới này, sòng bạc Phố Wall sẽ không tồn tại.

Tôi đã sớm nhận ra quy luật này của ván bài, và tôi không hề bị lừa bịp bởi những lời tuyên truyền cho “các vụ đầu tư hoàn hảo và an toàn”, “cổ phần trong các doanh nghiệp Hoa Kỳ”, và những điều tương tự được các phóng viên, nhà báo, tác giả sách... nhắc đến thường xuyên và liên tục.

Tôi phải công nhận rằng, những anh chàng cơ hội ở đại lộ Madison (tượng trưng cho nền công nghiệp quảng cáo của Hoa Kỳ) đã hoàn thành xuất sắc một công việc, đó là “rao bán” thành công Phố Wall cho Main Street vì một mục đích rất chính đáng. Họ muốn công chúng nhìn Phố Wall như một mỏ vàng mà ai đến đó cũng sẽ dễ dàng trở thành triệu phú. Song tôi hoàn toàn hiểu rõ dã tâm của họ. Mục đích thực sự của họ là: Thực ra, có rất ít việc cho họ làm với các loại cổ phiếu thuộc các doanh nghiệp Hoa Kỳ; Mục đích chủ yếu của họ là phải thu hút nhiều “con bạc” hơn đến “sòng bạc”, mua bán, trao đổi nhiều cổ phiếu hơn, từ đó, sẽ có nhiều khoản phí môi giới hơn cho các chuyên viên môi giới - các ông chủ và là người điều hành thực sự của sòng bạc phố Wall.

Thực ra tôi cũng không dám cao giọng giảng đạo như một ông thánh. Điều mà tôi thực sự quan tâm là chúng ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn thu của tôi. Và ở đây, sự thật thì “mọi của cải thuộc về quần chúng” - theo như mô tả của sàn giao dịch New York đều là một câu chuyện hoang đường. “Quần chúng” ở đây bao hàm đại bộ phận công dân Hoa Kỳ, lại chỉ sở hữu một phần rất nhỏ công cụ nguồn vốn trong hệ thống các doanh nghiệp tự do. Thực tế là quyền sở hữu công cụ sản xuất của quần chúng không những không tăng lên mà còn giảm đi rất nhiều so với một thế kỷ trước đây.

Khi nhắc đến các tập đoàn, các doanh nghiệp, chúng ta đều biết rằng, ban đầu họ đều được cấp vốn kinh doanh. Và sau này, tập đoàn đó, doanh nghiệp đó có phát triển và mở rộng được hay không là nhờ vào nguồn vốn huy động từ cộng đồng, thông qua việc bán ra các cổ phần của nó. Vậy điều gì sẽ xảy ra tiếp theo? Bộ phận quản lý, lãnh đạo của các tập đoàn, các doanh nghiệp này - những người đã nhận được phần của mình từ các cá nhân, các tổ chức ký nhận trách nhiệm thanh toán các khoản bảo hiểm, sẽ không có cơ hội tham gia nhiều vào việc phát hành các loại cổ phiếu nhất định trong tương lai, trừ khi chính các viên chức thuộc công ty, tập đoàn cũng sở hữu cổ phần của công ty mình.

Bất cứ cổ phiếu nào ban đầu có thể được bán với giá là 30 đô-la nhưng sau đó có thể giảm xuống chỉ còn 5 đô-la, hoặc tăng lên đến 150 đô-la khi nó được bán đi bán lại trên thị trường. Bởi lẽ người ta không thể nào mua lại các cổ phiếu như là đối với trái phiếu, các khế ước vay nợ hoặc cổ phiếu quỹ tương hỗ. Cổ phiếu sẽ không tạo ra nhiều sự khác biệt so với các công ty

tập đoàn, dù rằng giá của nó có là bao nhiêu chăng nữa. Vấn đề tài chính của các công ty không hề phụ thuộc vào sự lên xuống thất thường của thị trường chứng khoán mà phụ thuộc vào tình hình hoạt động kinh doanh thực tế, và hoàn toàn không liên quan đến những tờ giấy chứng nhận được in ấn tinh xảo có đề tên công ty - các cổ phiếu.

Vậy còn cổ tức thì sao? Đó hoàn toàn không phải là điều bắt buộc. Hội đồng quản trị công ty sẽ bỏ phiếu để quyết định có trả cổ tức hay không, vì điều này chỉ phụ thuộc vào ý muốn của họ. Nếu như các thành viên của ban quản trị sở hữu phần lớn cổ phần công ty, và thường là như vậy thì tất nhiên họ sẽ muốn và đồng ý trả cổ tức.

Bên cạnh đó, có rất nhiều lý do hợp lý để giải thích cho việc tại sao họ không muốn trả cổ tức. Có thể là vì họ mong muốn công ty sẽ phát triển vững mạnh hơn, thu hút, giành được nhiều tài sản hơn từ các công ty khác thông qua việc mua và bán các cổ phiếu, hay vì mong muốn sẽ xây dựng công ty thành một đế chế hùng mạnh về tài chính, tạo ra nhiều việc làm mới với mức lương cao, hoặc để kiểm soát nguồn tài chính vì mục đích riêng của công ty.

Trong khi đó, dù có được chia cổ tức hay không thì người ta vẫn tiếp tục mua bán, trao đổi cổ phiếu trên thị trường. Và đây chính là bộ mặt thật sự của vấn đề: *Cổ phiếu được mua hay bán chủ yếu dựa trên sự đánh giá của người mua đối với khả năng anh ta sẽ thu được bao nhiêu nếu bán nó ra.* Đó là đầu cơ, và đó cũng là đánh bạc.

Như vậy rốt cuộc là, nếu bạn mua một cổ phiếu với giá 10 đô-la, 20 đô-la hay 50 đô-la, tức là bạn sẽ phải trả 10 đô-la, 20 đô-la hay 50 đô-la để đổi lấy một tờ giấy được in ấn, trình bày tinh xảo, và đặt cược vào trong đó tất cả hy vọng tốt đẹp rằng một người nào khác sẽ trả cho bạn nhiều hơn số tiền bạn đã bỏ ra để mua lại nó. Và tất nhiên, một người nào đó cũng sẽ hy vọng và đặt cược vào tờ giấy đẹp đẽ đó giống như bạn khi anh ta quyết định mua nó từ tay bạn.

Tất nhiên, vai trò của các nhân viên môi giới trong toàn bộ ván bài này là thúc đẩy, khuyến khích các vụ đặt cược diễn ra càng nhiều càng tốt và sau đó thu càng nhiều phí phục vụ càng tốt. Có lẽ bạn vẫn chưa biết, anh ta là một trong những chủ nhân thực sự của cái sòng bạc mà bạn và rất nhiều người khác đã đặt cược. Và vai trò thành viên này mang lại cho anh ta rất nhiều đặc quyền trong việc “cắt xén” đôi chút trong các vụ giao dịch mà anh ta kiểm soát. Và tất cả những thứ đó cộng lại chính là lý do khiến anh ta gia nhập vào cái sòng bài bạc này. Và đó cũng chính là lý do khiến anh ta, cũng như những thành viên khác trong sòng bạc này, sẵn sàng trả 40 nghìn đô-la cho một vị trí ở sàn giao dịch Hoa Kỳ, hay thậm chí là 150 nghìn đô-la để trở thành thành viên của sòng bạc độc nhất vô nhị này - sàn giao dịch chứng khoán New York.

Công việc là công việc, nó có lúc thăng, lúc trầm, và luôn chứa đựng những rủi ro. Chưa từng có ai dám phủ nhận điều này. Nhưng những nguy cơ, rủi ro đó thường được tính toán, dự đoán từ trước, xu hướng sẽ là tăng lên hay giảm xuống đều có thể dự đoán được nếu dựa trên những điều kiện hợp lý. Năm nay, việc kinh doanh trong ngành than hay dầu và khí đốt làm ăn rất phát đạt bởi lẽ mùa đông này lạnh hơn so với mọi năm, do vậy người tiêu dùng cần phải sử dụng nhiều nguyên liệu hơn để sưởi ấm. Trong khi đó, tình hình của việc kinh doanh dưa hấu mùa hè này lại khá là ảm đạm, bởi lẽ những người nông dân trồng quá nhiều dưa, dẫn đến sự thừa cung so với cầu của người tiêu dùng.

Nền công nghiệp đánh bạc - được dùng để miêu tả Phố Wall - cũng tương tự như vậy. Rất khó để lý giải nó, và bằng chứng duy nhất để nhận ra nó là sự lên xuống hoàn toàn tự do của giá cổ phiếu, không chỉ đơn thuần là thay đổi từ ngày này sang ngày khác, mà nó thay đổi từng giờ. Sự tăng lên hay giảm xuống của giá cổ phiếu trên thị trường cũng tương tự như việc vận may hay vận rủi sẽ đến với bạn vậy, hoặc như trên sòng bài, vòng quay sẽ dừng lại ở số bẩy hay mười một, con xúc xắc của bạn sẽ là mặt nhị hay mặt tam.

Nếu mỗi cổ phiếu đúng như lời mà các nhân viên quảng cáo thường giới thiệu với bạn “cổ phần của bạn trong các doanh nghiệp Hoa Kỳ” - nghĩa là vô cùng đảm bảo, vậy tại sao giá của nó lại có thể thay đổi đến 20 lần trong một ngày?

Có bao giờ giá của một bữa ăn thay đổi từng ngày không? Giả sử rằng, như mọi hôm, hôm nay tôi lại đến Phòng Cây sồi tại khách sạn Plaza để thưởng thức tiệc cocktai và rồi anh chàng phục vụ nói với tôi rằng:

"Xin chào ngài Darvas. Tối nay, Martinis có giá là 97 cent, Manhattans là 78 cent, rượu uyt-ky ngô là 43 cent. Rượu vecmut ngọt pha loãng hiện đã hết, nhưng giá của nó chỉ có 3 cent, trong khi đó, loại nguyên chất vẫn còn và vẫn giữ nguyên giá là 39 cent. Bánh sandwich có giá 5,26 đô-la, dưa chuột ngâm có giá 1 đô-la. Chúng tôi còn có món xa lát gà, nhưng tôi không nghĩ là ông nên chọn món này cho đến khi các vấn đề tranh chấp trong nhà bếp đi đến hồi kết thúc."

Nếu một ngày nào đó những chuyện tương tự như vậy diễn ra thì thế giới này thật là điên rồ. Tôi nhìn thấy người ta đang rao bán một cơ ngơi đồ sộ ở số nhà 650, đại lộ Park Avenue. Người ta muốn bán ngôi nhà đó, nhưng tôi không thấy họ treo giá trên bảng báo giá rằng: Ngôi nhà tuyệt đẹp số 650 Đại lộ Park Avenue giá chào bán buổi sáng là 3.5 triệu đô-la. Sau ba tiếng sẽ có giá là 3.530 triệu đô-la, hai tiếng sau giá sẽ giảm xuống còn 3.450 triệu đô-la, và ngày hôm sau sẽ chỉ còn 2.9 triệu đô. Tôi cũng chẳng nhìn thấy chủ nhân của ngôi nhà khi bán nó vào lúc 3 giờ chiều, đến ngày hôm sau lại vội vã mua lại với cái giá thấp hơn số tiền mà ông ta nhận được vào buổi chiều ngày hôm trước.

Tôi đưa ra câu chuyện như vậy để giúp bạn thấy rằng, sự lên xuống thất thường của giá cả bất kỳ loại hàng hóa nào, nếu có ảnh hưởng tới lợi nhuận của cộng đồng thì thật là điên rồ. Thế nhưng, đối với *cờ bạc* vốn dĩ vấn đề lại hoàn toàn khác. Sự thay đổi của giá trị của những con số trên một tờ xổ số chính là yếu tố cần thiết nhất để duy trì sự tồn tại của loại xổ số đó, và người ta sẽ nhận được cái mà người khác đã bỏ tiền ra mua - cơ hội của những con bạc khi bán các con số đó; hoặc như trường hợp của Phố Wall chẳng hạn, những ký hiệu thường xuyên xuất hiện trên các trang báo như IP - INTERNATIONAL PAPER, CN - NEW YORK XURAL, IBM - INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES, GM - GENERAL MOTOR có lẽ sẽ mang về cho người sở hữu chúng nhiều hơn con số mà họ đã bỏ ra.

Trên đây tôi vừa đưa ra ví dụ về công ty INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES. Khi nhìn vào cái biểu đồ mà bất cứ nhân viên môi giới nào cũng có trong phòng làm việc của mình, bạn sẽ nhận ra một điều rằng, từ năm 1936 đến năm 1960, giá cổ phiếu đã tăng liên tục từ 3⅞ đô la lên đến 400 đô-la một cổ phiếu. Vào năm 1961, giá thấp nhất là 387 đô la, và giá cao nhất lên đến con số kinh ngạc: 607 đô la! Năm 1962, đỉnh điểm của giá lên đến 587½ đô-la tại thời điểm tháng 1, đến tháng 6 lại giảm xuống 300 đô-la, rồi lại tăng lên đến 392½ đô-la vào cuối tháng 12. Và khi tôi viết cuốn sách này, nó đang được bán với giá 510 đô-la.

Biểu đồ giá cổ phiếu của IBM sẽ được dẫn chứng ở trang tiếp theo.

Tại thời điểm đó, doanh thu của công ty tính trên mỗi cổ phiếu là như sau:

19617.52

19628.72

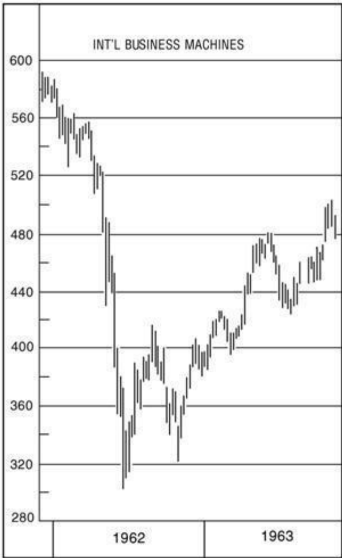
196310.00 (ước tính)

Như vậy, doanh thu của năm sau luôn nhiều hơn năm trước. Vậy tại sao giá cả lại liên tục thay đổi?

Bất cứ người nào chỉ nhìn thoáng qua cũng sẽ nói rằng, các biểu đồ như vậy thật vô lý, thiếu logic. Sự thay đổi, lên xuống trong biểu đồ giá không có chút liên hệ nào đối với INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES với tư cách là một doanh nghiệp kinh doanh đơn thuần. Sự lên xuống đó chỉ liên quan tới giá của cổ phiếu IBM trên cái Sòng bạc vĩ đại, vốn được người ta biết dưới tên gọi Sàn giao dịch chứng khoán New York (NYSE).

Khi đọc thoáng qua tờ báo trên bàn tôi nhận ra rằng, IBM trả một khoản lợi tức hàng năm là 4 đô-la cho mỗi cổ phiếu - có nghĩa là chưa đến 1% so với giá cổ phiếu hiện tại trên thị trường. Và chắc hẳn tất cả chúng ta đều hiểu một điều rằng, sẽ chẳng có ai đầu tư vô số tiền bạc để rồi chỉ nhận được có 1% lợi tức.

Một sự thật hiển nhiên là, những người đã bỏ ra từ 300 đến 600 đô-la, hoặc với một số tiền bất kỳ nào khác để mua cổ phiếu của IBM - đều đang đánh cược với hy vọng rất đơn giản rằng giá của nó sẽ tăng lên. Điều tương tự cũng được áp dụng với các loại cổ phiếu được đầu cơ khác, mà như tôi thấy, nói chung tất cả các loại cổ phiếu phổ thông đều được đầu cơ. Giá của chúng có thể tăng lên, cũng có thể hạ xuống. Hãy nắm lấy cơ hội và tự mình khám phá.



Nếu như bạn thấy rằng tôi có vẻ nhắc nhiều đến cờ bạc và thị trường chứng khoán, thì bạn hãy hiểu cho rằng, đó không phải là vì một mục đích nào quá ư to tát, tôi *chỉ đơn giản muốn nhấn mạnh thực tế quan trọng của vấn đề*. Kinh nghiệm của tôi trên thị trường đã dạy tôi rằng chỉ có một con đường đúng đắn duy nhất để tiếp cận với việc mua, bán cổ phiếu kiếm lời; và con đường đó là, đầu tiên phải hiểu thấu đáo về loại cổ phiếu mà bạn sẽ mua, và bạn hy vọng sẽ bán được nó với giá nào.

Bài học vỡ lòng ABC trên Phố Wall mà tôi có được là:

A. Khi tôi mua cổ phiếu chính là tôi đang mua các đồng "xèng" trong các sòng bạc.

B. Mục tiêu của tôi là phải lợi dụng sự thay đổi của giá cả do sự đầu cơ của các "anh bạn" cùng tham gia đánh bạc với tôi để kiếm được nhiều "xèng" hơn so với số tiền mà tôi đã bỏ ra để mua.

C. Nhưng vì đó cũng là mục tiêu của rất nhiều tay cờ bạc khác nên tôi phải chắc chắn rằng tôi phải chơi thật tỉnh táo.

Ở những trang sách trước, tôi đã kể với bạn về bài học đầu tiên mà tôi học được trên thị trường chứng khoán, khi tôi mạo hiểm đầu tư vào cổ phiếu của KAYRAND MINES. Vấn đề ở đây là, ngược lại với câu châm ngôn quen thuộc ở Phố Wall, tôi hoàn toàn có thể bị khánh kiệt chỉ vì muốn kiếm một khoản lời nếu tôi mua nó sớm và liên tục. Và rõ ràng nguyên nhân của nó chính là khoản phí môi giới - điều tồi tệ sau khi các vụ giao dịch kết thúc dù rằng tôi có thắng

hay thua.

Thiệt hại này tuy có vẻ là nhỏ nếu xét trên số phần trăm, song nó là khoản cố định, liên tục, và do đó, nó luôn là một khoản lớn khi xét trên tổng số tiền. Và nó cũng là khoản “tiền vào cửa” mà tôi phải bỏ ra để được vào chơi tại sòng bạc Phố Wall.

Và khi ngày càng lún sâu sâu hơn vào thị trường chứng khoán, tôi nhận ra rằng, các nhân viên môi giới được uỷ nhiệm chính là những người tráo bài - những người vô cùng khéo léo, thành thạo, thông minh - trong sòng bạc Phố Wall.

Chương 2. Người tráo bài

Trong năm đầu tiên hoạt động tại thị trường chứng khoán, tôi đã phải đối mặt với nhiều vấn đề hết sức nghiêm trọng. Vấn đề cơ bản nhất là tôi hoàn toàn không có khái niệm gì về bản chất của cổ phiếu, của thị trường chứng khoán, và vai trò của những người điều hành nó.

Khi mới bắt đầu, người ta nói với tôi rằng một cổ phần, hay một cổ phiếu là số phần trăm quyền sở hữu đối với một tập đoàn, doanh nghiệp; *giá trị* của một cổ phần, hay cổ phiếu sẽ tăng lên hoặc giảm xuống dựa trên tài sản thực tế mà tập đoàn đó sở hữu, và rằng thị trường cổ phiếu được điều hành chủ yếu là để cung cấp nguồn tài chính cần thiết cho các tập đoàn, doanh nghiệp có cổ phiếu giao dịch. “Sở hữu cổ phần trong các doanh nghiệp Hoa Kỳ” là câu khẩu hiệu của sàn giao dịch chứng khoán New York.

Điều này ban đầu có vẻ khá đơn giản cho đến khi tôi suy nghĩ kỹ hơn về nó. Trong một thời gian ngắn, tôi liên tục mua cổ phiếu, có được và cũng có mất, mua vào dựa trên hiểu biết và tính toán cũng có, mà chỉ dựa trên sự đoán mò, liều lĩnh cũng có. Để khích lệ bản thân tránh khỏi những hoang mang, lo sợ, tôi tự nhủ rằng “mình có năng khiếu về thị trường chứng khoán.”

Nhưng giờ tôi suy nghĩ khác. Vì cổ phiếu đại diện cho việc sở hữu cổ phần trong các doanh nghiệp, nên vấn đề cốt yếu là phải có một nghiên cứu tổng quan về nền kinh tế - nhận định ngành nào là mũi nhọn, hiện đang phát triển mạnh mẽ, công ty nào có nhiều tiềm năng, hứa hẹn nhất, và sau đó mua cổ phiếu của các công ty đó. Và một khi ngành mà bạn chọn lựa đầu tư phát triển rực rỡ, các tập đoàn, doanh nghiệp hoạt động trong ngành đó chắc hẳn cũng sẽ lớn mạnh, làm ăn phát đạt hơn, và theo logic giá cổ phiếu của các công ty, tập đoàn, doanh nghiệp đó ắt phải tăng lên.

Rõ ràng suy luận của tôi hoàn toàn theo đúng logic. Như bài học vỡ lòng ABC của tôi chỉ ra cho tôi rằng, loại cổ phiếu tốt nhất phải là cổ phiếu của những công ty, tập đoàn, doanh nghiệp lớn nhất, mạnh nhất, giàu có nhất, kinh doanh trong lĩnh vực hiện đang phát triển nhất, sinh lời nhiều nhất.

Tôi hoàn toàn tự tin khi đưa ra lựa chọn dựa trên những luận chứng, suy xét xác đáng thay vì các dự đoán thiếu căn cứ và tức thì trước đây.

Trong vòng hai tháng sau khi nghiên cứu mục cổ phiếu trên ấn phẩm mới nhất của tuần báo tài chính và kinh tế *Barron* - mục chuyên so sánh giá cổ phiếu giữa các tuần liên tiếp trong vong hai tháng, tôi đã tìm thấy điều mà lẽ ra bất kỳ nhân viên môi giới nào cũng có thể trả lời thành thật ngay khi tôi hỏi.

Đó chính là cổ phiếu của các công ty được tổ chức tốt nhất, có nguồn vốn huy động dồi dào nhất, doanh thu cao nhất, và có thời gian chi trả cổ tức lâu dài nhất, lại là loại cổ phiếu có sự dao động giá *ít nhất*. Một vài cổ phiếu trong số đó - đặc biệt là các cổ phiếu ưu đãi - thậm chí còn không hề thay đổi chút nào về giá. Nếu giá không thay đổi thì cũng có nghĩa là bạn sẽ chẳng thu được một đồng lãi nào. Có vẻ như là tôi đã chọn sai đường đi nước bước.

Nghiên cứu tôi thực hiện về sự biến động giá cả đồng thời giúp tôi nhận ra rằng, những cổ phiếu có cùng tỷ lệ được chia cổ tức, thu nhập, độ an toàn và một vài yếu tố tương tự khác lại có thể thường xuyên có những phản ứng khác hẳn nhau trên thị trường. Trong ba loại cổ phiếu có vẻ hoàn toàn giống nhau về mọi khía cạnh, hai loại có thể giữ nguyên, hoặc thậm chí giảm giá, trong khi đó loại cổ phiếu còn lại thì tăng giá bất ngờ lên vài điểm - mà tôi chẳng thể tìm ra một lý do thuyết phục nào để lý giải điều này. Như vậy hiển nhiên là có nhiều vấn đề mà tôi không thể nào tìm ra và áp dụng được. Cũng như chẳng có một cuốn sách hướng dẫn nào hay những báo cáo hàng năm nào có thể ghi lại được những điều này.

Tuy nhiên, vẫn còn một manh mối và có vẻ đây là một manh mối đầy hứa hẹn. Tôi muốn lưu ý với bạn rằng, mặc dù cái được gọi là chất lượng về bản chất không có một dấu hiệu rõ ràng nào về tương lai của một cổ phiếu, và giữa các loại cổ phiếu vẫn luôn tồn tại những mối quan hệ lẫn nhau. Rõ ràng các cổ phiếu không hề được mua bán, trao đổi trong môi trường chân không hoàn toàn cách biệt. Trong thực tế, tôi thường gặp những xu hướng kiểu như trò chơi “rồng rắn lên mây” trong *một vài ngành kinh doanh*. Những quan sát đó dường như được củng cố thêm bởi các báo cáo hàng ngày về thị trường chứng khoán, đặc biệt là các bản tin tôi nghe trên sóng phát thanh mỗi tối.

Tôi có thể nghe thấy những điều như “Ngành dầu khí đã dẫn đầu thị trường vào hôm nay”. “Cổ phiếu của Standard Oil ở New Jersey đã tăng lên 5/8, Socony tăng 1/4, Sinclair tăng thêm 3/8, ngành kim loại màu có xu hướng giảm nhẹ, trong khi đó ngành may vẫn tương đối ổn định”... Với tôi, lắng nghe những bản tin như thế, và các bài viết trên *Tạp chí Phố Wall*, tôi sẽ nhận ra cách mà thị trường chuyển động. Nếu một nhóm nào đó thu được lợi nhuận, các nhóm khác cũng sẽ đổ xô chạy theo tựa như tại một trung tâm huấn luyện cá heo, tất cả các chú cá cùng nổi lên mặt nước một lúc để được thưởng vậy.

Nếu một cổ phiếu nào đó trong một nhóm bất kỳ tăng lên một vài điểm, các cổ phiếu thuộc nhóm đó có vẻ như cũng nhận được một số thuận lợi nhất định từ việc tăng giá này. Tôi chỉ có thể đoán mò như vậy, nhưng trong bất cứ trường hợp nào, sự quan sát cũng mang lại những thông tin giá trị nào đó.

Tôi đã nghiên cứu hàng loạt báo cáo của các công ty, các bản báo cáo tài chính, bảng chia cổ tức, các chỉ số về tỷ lệ giá trên thu nhập, lợi nhuận… tất cả các yếu tố này đều được coi là *yếu tố cơ bản* của giao dịch cổ phiếu.

Giờ đây có vẻ như mọi chuyện bắt đầu trở nên hợp lý khi cho rằng muốn tối đa hóa thành công cho vụ đặt cược của mình, tôi cần phải quan tâm đến xu hướng biểu hiện của *rất nhiều loại cổ phiếu khác nhau*. Theo tôi, cần phải chọn ra cho mình nhóm tích cực nhất, mạnh nhất và sau đó, chọn ra loại nổi bật dẫn đầu trong nhóm đó, bởi như thế tôi khó mà thất bại. Tất cả các yêu cầu đề ra chỉ là phải tập trung chú ý vào các chi tiết, đó là một bước phân tích cẩn thận, tỷ mỉ, điều mà hiện tôi đã hoàn toàn tự tin rằng tôi làm được. Có vẻ như tôi đang dần trở thành một chuyên gia của riêng mình trên thị trường chứng khoán.

Sau một vài bước đi đúng đắn, tôi đã tìm được cái mà mình trông đợi. Đó là cổ phiếu của công ty thép JONES & LAUGHLIN. Công ty này hoạt động trong một ngành công nghiệp chủ chốt, nếu không muốn nói là ngành công nghiệp *mũi nhọn* của toàn bộ nền kinh tế Hoa Kỳ. Và nó nằm trong nhóm các công ty dẫn đầu bảng xếp hạng các công ty thành công nhất, kể cả về doanh thu, tỷ lệ, lượng cổ tức chi trả thường xuyên và “một vài yếu tố cơ bản” tương tự khác. Thêm vào đó, giá cổ phiếu của công ty này được bán ở mức khá hợp lý theo quan điểm của tôi, nhất là khi so sánh với các công ty kinh doanh thép khác trên rất nhiều tiêu trí, tôi nhận ra một điều vô cùng tuyệt vời này là cổ phiếu của công ty nữa được bán với giá cao hơn từ 10 đến 20 điểm.

Ngành công nghiệp sắt thép nói chung ngày càng có thế mạnh hơn trên thị trường. Tôi tin rằng tất cả chỉ là vấn đề thời gian để cổ phiếu của JONES & LAUGHLIN đạt đến mức giá xứng đáng nhất. Xét trên mọi khía cạnh, đây chắc chắn sẽ là một trong những vụ làm ăn thắng đậm nhất của tôi.

Đến thời điểm đó, tôi rất tin tưởng vào sự hợp lý của những suy luận của mình, và thực sự háo hức để “mua được cổ phiếu của công ty này với giá hời” trước khi những người khác ý thức được về nó. Tôi tin tưởng đến mức gần như đặt cược cả cuộc đời mình vào cổ phiếu của JONES & LAUGHLIN. Tất cả những gì tôi làm tại thời điểm đó là theo dõi xát xao cổ phiếu này.

Tôi gọi điện cho người môi giới của mình và yêu cầu anh ta thực hiện lệnh mua 1.000 cổ phiếu bằng hình thức trả góp. Giá trung bình hiện là 52.5 đô-la một cổ phiếu. Với yêu cầu phải đặt trước 70% tiền đặt cọc mới có hiệu lực, tổng số tiền mặt tôi phải đặt cọc lên đến 36.856,61 đô-

la. Điều này đồng nghĩa với việc tôi phải dốc sạch túi ra mới đủ. Đó là tất cả tiền vốn của tôi và cả tiền mà tôi có thể vay mượn; ứng trước lương và thế chấp một số tài sản cá nhân ở Las Vegas; vậy là tôi đã *ngập sâu* vào thị trường chứng khoán và sự thật là tôi hoàn toàn có thể bị "chết đuối" trong đó nếu những tính toán của tôi lệch lạc.

Điều kỳ lạ là, tôi chẳng hề có một chút mảy may lo lắng nào cả. Những "yếu tố cơ bản" mà tôi đã nghiên cứu cẩn thận trước đây khẳng định rằng, cổ phiếu của JONES & LAUGHLIN chắc chắn sẽ phải tăng. Theo tính toán của tôi, mỗi cổ phiếu của công ty này sẽ *trị giá* nhất là 75 đô-la, và rất bình tĩnh, tôi chờ đợi giá cổ phiếu tăng lên đến mức xứng đáng với giá trị thực của nó.

Vậy mà gần như ngay lập tức, tôi nhận ra rằng mình đã tính toán sai. Có lẽ các tính toán của tôi đã có sai sót ở điểm nào đó. Lẽ ra các cổ phiếu của Jones & Laughlin có thể tăng giá đến 75 đô-la một cổ phiếu, nhưng hình như các nhà đầu tư khác lại không hề nghĩ như vậy. Thậm chí họ còn cho rằng, cổ phiếu của hãng này còn không đáng giá 52.5 đô-la như tôi mua vào lúc đầu.

Ba ngày sau khi tôi thực hiện lệnh mua, cổ phiếu của Jones & Laughlin bắt đầu trượt giá. Ban đầu giá chỉ trượt nhẹ nhưng sau đó cổ phiếu này trượt giá mạnh. Mỗi khi cổ phiếu mất một điểm, tôi mất đi 1.000 đô-la.

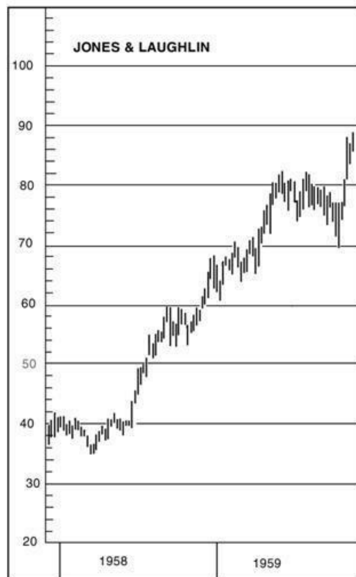
Cũng có lúc giá bình ổn hơn, song đó chỉ là một sự bình phục ngắn hạn, tạm thời. Để rồi sau đó, giá lại tiếp tục giảm giá mạnh. Ban đầu là 1/8, 1/2, rồi 1, và thậm chí là 2 điểm.

Chỉ trong vẻn vẹn có ba tuần, giá cổ phiếu chỉ còn 44 đô-la - giảm đến 81/4 điểm so với giá trung bình khi tôi mua vào!

Đúng như tôi lo ngại, giá của nó đã kịch sàn rồi. Và tôi phải hành động. Tôi bán ngay lập tức những cổ phiếu mà mình có - với tổng số thiệt hại là 9.000 đô-la, bao gồm phí môi giới và cả lãi suất trả cho khoản vay đặt cọc.

Giờ đây, tôi nhận ra sự thực rõ ràng rằng, tôi đã tính toán sai một bước quan trọng khi tiếp cận thị trường. Cái suy luận logic đầy sức thuyết phục mà tôi đã tính toán đã không thể áp dụng vào thực tế. Tôi đã từng thành công trong vụ làm ăn đầu tiên, khi đó tôi cũng là một tay chơi bạc không biết chút gì về những "yếu tố cơ bản của sòng bạc. Giờ đây tôi cố sức tìm kiếm lý do vì sao mua cổ phiếu của Jones & Laughlin - một trong những cổ phiếu được xếp hạng B+ trên bảng xếp hạng những cổ phiếu có độ an toàn cao nhất, tỷ lệ lợi tức lên đến 6% - một tỷ lệ lãi suất hàng năm đáng nể và một vài ưu điểm khác nữa lại là một sai lầm - tôi thực sự không thể tìm thấy sai sót nào trong lý luận ban đầu của mình. Đó là một công ty rất phát triển trong ngành công nghiệp mũi nhọn. Cổ phiếu của nó có giá bán hợp lý khi đem so sánh với giá bán của các cổ phiếu khác. Vậy mà giá của nó chỉ đi xuống mà không hề đi lên. Tôi đã sai sót ở đâu?

Tôi không tài nào hiểu nổi nhưng tôi biết rằng mình cần phải làm gì đó để lấy lại những gì đã mất. Tôi bắt đầu nghiên cứu kỹ lưỡng các bảng thông báo về cổ phiếu trên tạp chí *Barron's* và tạp chí *Phố Wall,* tìm kiếm các yếu tố vận hành bí ẩn của thị trường, sự tăng hay giảm giá bất ngờ, không thể đoán biết được, từng giờ, từng ngày trên Sàn giao dịch New York. Nếu đó không phải là những vấn đề cơ bản, vậy nó là cái gì?



Và rồi cuối cùng, tôi lại bị cuốn hút bởi cổ phiếu của một công ty có tên TEXAS GULF PRODUCING. Sản xuất cái gì? Tôi thậm chí còn không biết nhiều về nó. Nhưng cái mà tôi thực sự quan tâm - sau khi đã theo dõi xát xao giá của nó trong vài tuần, là trong khi cổ phiếu của các công ty khác hoặc tăng lên, hoặc giảm xuống liên tục và một vài cổ phiếu khác vẫn giữ nguyên giá cũ, thì cổ phiếu của hãng này luôn tăng giá đều đặn.

Chắc chắn đó mới là điều quan trọng hơn cả. Tôi không dám đảm bảo chắc chắn rằng, cổ phiếu của TEXAS GULF PRODUCING sẽ tiếp tục tăng trong tương lai, nhưng tôi cũng không thể khẳng định rằng nó sẽ giảm. Một lần nữa, tôi lại đánh bạc, nhưng lần này ít nhất tôi sẽ là tay đánh cược chuyên nghiệp hơn trên trường đua ngựa bởi đã có được chút ít kinh nghiệm. Con ngựa đua *của tôi* - TEXAS GULF PRODUCTION - hiện vẫn đang dẫn đầu. Tôi quyết định sẽ mạo hiểm.

Tôi mua cổ phiếu vào với giá 371/4 đô-la.

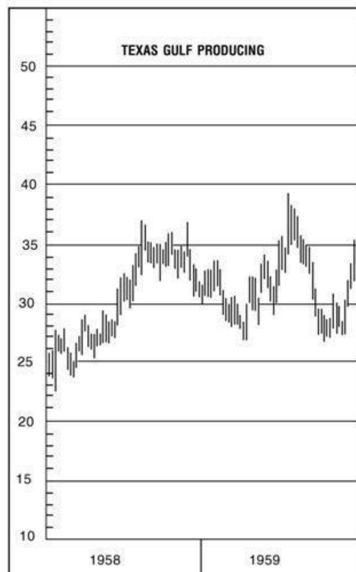
Ngày hôm sau, giá cổ phiếu đã là 38 đô-la - tăng lên 75 cent một cổ phiếu, mà tôi lại có đến 1.000 cổ phiếu. Lợi nhuận sau ngày đầu tiên của tôi đã là 750 đô-la.

Tôi vẫn tiếp tục với câu nói luôn gào thét trong tâm tưởng: “Tiến lên nào, TEXAS GULF PRODUCING!”

Giá của nó tiếp tục tăng chậm, 38 1/4, 38 1/4, 39, 40. Đến khi giá có dấu hiệu giảm nhẹ, tim tôi như ngừng đập. Thật đúng một cuộc đua ngựa! Khi giá tăng trở lại, khó khăn lắm tôi mới kiềm chế được bản thân không bán đi những cổ phiếu này, bởi tôi thực sự lo sợ rằng, một lần nữa giá sẽ lại giảm xuống. Cuối cùng, khi giá đạt đến mức 43 1/4, tăng lên khoảng 6 điểm so với lúc mua vào, tôi quyết định sẽ rút ra khỏi ván bài vì tôi đã kiếm đủ.

Tôi gọi điện cho người môi giới của mình yêu cầu anh ta bán ra. Khoản lời thu được sau khi trừ đi phí môi giới và thuế chuyển khoản là 5.000 đô-la.

Bây giờ tôi vẫn không thể trả lời bạn chính xác rằng liệu TEXAS GULF kinh doanh trong lĩnh vực dầu khí hay kinh doanh sữa. Điều duy nhất tôi biết chắc là sau vụ làm ăn này, tôi đã thu hồi được hơn một nửa khoản lỗ sau vụ JONES & LAUGHLIN - công ty mà tôi từng tin tưởng rằng mình sẽ kiếm được khoản bự ở đó.



TEXAS GULF PRODUCING! Nó đã sinh lời. Đó là điều duy nhất chắc chắn tôi biết. *Tại sao* giá cổ phiếu của nó lại tăng lên, trong khi cổ phiếu của các công ty khác cùng nhóm với những yếu tố "cơ bản" tương tự, lại giảm hoặc giữ nguyên - vẫn luôn là điều bí ẩn đối với tôi.

Chắc chắn rằng phải có một vài lý do nào đó. Có thể là vì những người trong nội bộ - những người biết nhiều hơn tôi về cổ phiếu của nó, cũng đang mua vào, chắc chắn là *có ai đó* đang mua vào, nếu không giá của nó chẳng thể nào tăng được. Nhưng tôi tự nhủ rằng, nếu có lý do thì hẳn đó phải là những lý do mà tôi không thể nào biết được cho đến khi mọi thứ đã quá muộn.

Tất nhiên, tôi vẫn chú ý nhiều đến cổ phiếu của các công ty hùng mạnh, giàu có, tài chính ổn định. Đó là những cổ phiếu có thể mua được. Tuy nhiên, bản thân những yếu tố đó không bao giờ có thể chỉ cho tôi làm sao để đoán trước được những khoản lợi nhuận nhanh chóng, ổn định mà tôi đang tìm kiếm.

Lần tiếp cận ban đầu của tôi, sau này, lẽ ra bản thân nó sẽ đóng vai trò nào đó trong các chỉ số của thị trường như người ta thường thấy ở bảng thông báo giá cổ phiếu hàng ngày. Nói cách khác, tôi phải nghiên cứu kỹ lưỡng những yếu tố dẫn đến thành công dựa trên kinh nghiệm của những người đi trước và hoạt động thực tiễn. Nòi giống, sự huấn luyện, danh tiếng của nài ngựa, thậm chí loại cỏ mà con ngựa ăn… cũng là những điều cần phải biết. Nhưng nguyên tắc đầu tiên của tôi là phải chọn đặt cược vào những con ngựa hiện đang dẫn đầu. Nếu lúc nào nó tỏ ra kém sức hơn, tất nhiên khi đó tôi sẽ ngừng đặt cược vào nó và tìm một con dẫn đầu khác.

Tôi vẫn chưa tìm ra một phương pháp khoa học nào để chọn lựa đúng con thắng cuộc, song tôi đã có một ý niệm mơ hồ trong lý thuyết của mình, và tôi đã học được một bài học quan trọng. Đơn giản chỉ là:

Kinh doanh là một chuyện, cổ phiếu lại là chuyện khác. Như tôi đã từng chứng kiến, một công ty hay một ngành công nghiệp phát triển mạnh mẽ trong khi cổ phiếu của nó lại sụt giá, điều này là hoàn toàn có thể, và điều ngược lại cũng có thể xảy ra rằng. Đối với bất cứ sự kiện nào, tôi chỉ có thể nhận ra rằng, không có chìa khóa nào đối với việc đầu cơ trên thị trường chứng khoán dựa trên những chỉ số có vẻ tốt đẹp mà cộng đồng môi giới gợi ý cho bạn.

Tôi đã nhận được một bài học vô cùng quý giá về bản chất của thị trường chứng khoán. Trong tương lai, tôi kiên quyết sẽ từ bỏ việc "sở hữu cổ phần trong các doanh nghiệp Hoa Kỳ", và tất nhiên chỉ coi cổ phiếu đúng với bản chất của chúng và với mục đích thực tiễn: các đồng xèng xanh, đỏ và trắng trong cái sòng bạc vĩ đại này.

Một cổ phiếu nhất định nào đó "đáng giá" bao nhiêu? Tôi hiểu rằng cuốn sách "Standard and

Poor" và một số cuốn sách tham khảo tương tự khác không thể nào cho tôi câu trả lời chính xác nhất. Đối với tôi, một cổ phiếu sẽ có giá trị bằng đúng những gì tôi đã bỏ ra để được sở hữu nó và những gì tôi thu được sau khi bán nó ra. Còn về những cổ phiếu tốt và cổ phiếu tồi, thực ra không có những cổ phiếu như vậy; chỉ có cổ phiếu đang tăng giá hay đang giảm giá đi mà thôi.

Một cổ phiếu, bất kể có mối liên hệ nào đối với công ty phát hành nó đi chăng nữa hay nó đại diện cho nền công nghiệp nào đi chăng nữa, không hề có chút giá trị tiềm ẩn nào bên trong ngoại trừ việc nó sẽ bán được bao nhiêu trên thị trường dựa trên quy luật đơn giản của thị trường - quan hệ cung - cầu.

Đây chính là bài học về giá trị của cổ phiếu mà tôi rút ra được từ việc tiếp cận thực tế trên thị trường. Đối với tôi, ít nhất nó là một vụ làm ăn béo bở vì lợi nhuận là rất nhiều đô-la và cent. Lúc đó, tôi quá bận rộn nên cũng không chú ý đến những câu hỏi về lý thuyết thị trường. Tôi không hề hỏi "Tại sao?".

Tuy nhiên từ đó đến nay, tôi đã đã xem xét lại toàn bộ triết lý về thị trường chứng khoán của mình và tôi đã đi đến một vài kết luận được rất nhiều nhà đầu tư chuyên nghiệp công nhận - mặc dù có nhiều lý do xác đáng giải thích tại sao những nhà đầu tư thế hệ sau không muốn nói về những kết luận này.

Lý do đầu tiên chính là vì khẩu hiệu của Sàn giao dịch chứng khoán New York "Cổ phần của Bạn trong Các Doanh nghiệp Hoa Kỳ". Câu khẩu hiệu này chỉ đơn thuần là một sự quảng cáo rùm beng, không vì mục đích nào khác ngoài việc thuyết phục quần chúng đặt cược những đồng tiền mồ hôi công sức của mình vào những loại "xèng" xanh, trắng, đỏ đầy rủi ro mà tôi đã đề cập ở trên - những thứ được gọi là "cổ phần" của một công ty.

Lý do thứ hai, mục đích chung nhất của doanh nghiệp khổng lồ thường được gọi một cách văn hoa là "thị trường chứng khoán", theo quan điểm của những người điều hành nó, chỉ đơn giản là tăng lên tối đa lượng mua vào và bán ra nhằm kiếm càng nhiều phí môi giới càng tốt.

Dù gì đi chăng nữa, tôi không hề định tranh cãi rằng hoạt động hợp nhất của việc phát hành cổ phiếu chỉ có một chức năng duy nhất là tạo ra "xèng" để chơi bạc. Rõ ràng, bán ra cổ phiếu là phương pháp hữu hiệu nhất để tạo vốn cho các doanh nghiệp mới mở, và trong một số trường hợp là để chi trả các chi phí phát sinh mở rộng các tập đoàn.

Tất cả những lý do đó đều rất quan trọng, bởi lẽ đó là cách đơn giản nhất để chia sẻ *rủi ro* trong các tập đoàn kinh doanh. Nếu việc kinh doanh phát đạt, tất cả mọi chuyện đều ổn. Công ty có thể hoàn trả cho các cổ đông thông qua việc trả cổ tức. Mặt khác, mọi chuyện cũng có thể khác hẳn. Chắc hẳn rất nhiều người sẽ ngạc nhiên khi nhìn thấy số lượng các doanh nghiệp bán ra vô số cổ phiếu lại *chưa từng trả bất cứ một khoản lợi tức nào*.

Phải chăng công ty đó làm ăn thua lỗ? Quên chuyện đó đi. Tôi có thể sẽ mua một vài tờ chứng nhận được in ấn tinh xảo để chứng tỏ tôi đã thực hiện nghĩa vụ của mình đối với nền kinh tế quốc dân. Tôi có thể giữ chúng lại như kỷ vật về những ngày chơi bạc của mình.

Tất nhiên rất ít công ty, tập đoàn niêm yết trên Sàn giao dịch chứng khoán New York lại làm ăn thua lỗ - sàn giao dịch là một câu lạc bộ đặc biệt chỉ dành cho những công ty, tập đoàn đáng giá nhiều triệu đô-la. Hầu hết những công ty này đều trả cổ tức công bằng và thường niên; họ phải làm vậy để tiếp tục có tên niêm yết. Vậy nhưng, những con số mà tôi thấy được tại sàn giao dịch này lại không mấy ấn tượng. Năm 1961, khoản cổ tức trung bình mà các công ty có tên niêm yết tại sàn giao dịch chứng khoán New York chi trả chỉ khoảng 3,3%. Nếu tôi đem tiền gửi vào ngân hàng thì có lẽ tôi còn được trả nhiều hơn thế. Và đây chỉ là những cổ phiếu phổ thông thực sự có trả cổ tức, còn rất nhiều cổ phiếu không có cổ tức.

Toàn bộ quá trình đều rất thuận lợi cho các công ty, tập đoàn bán ra cổ phiếu của mình. Điều

này đã được tổng kết trong câu cách ngôn châm biếm của Phố Wall: “Tại sao lại phá sản được chứ? Hãy phát hành cổ phiếu rộng rãi đi”.

Như vậy có nghĩa là gì?

Theo như tôi thấy, nó có nghĩa là các công ty, tập đoàn nhận được khoản tiền cần thiết, hoàn toàn không có nghĩa vụ phải hoàn trả. Những tay chuyên quảng cáo sẽ nhận được phần hay khoản phí của mình (hoặc cả hai) khi giới thiệu các cổ phiếu mới được phát hành. Các nhân viên môi giới chứng khoán - những người thực hiện toàn bộ giao dịch sau đó, sẽ nhận được khoản phí môi giới. Còn người chơi thì nhận được “cổ phần” (hay “xèng”) và dùng chúng để đánh bạc. Cuộc chơi bắt đầu khi ai đó sẵn sàng trả cho bạn một khoản lợi nhuận để mua lại cổ phần của bạn với hy vọng rằng sẽ bán đi các cổ phần này cho một người thứ ba để thu một khoản lời khác, và cứ tiếp tục như thế trong một vòng tròn đầu cơ vô tận.

Đó chính là toàn bộ câu chuyện về cổ phiếu mà tôi đã tìm ra. Cũng giống như vụ South Sea Bubble, hay vụ lừa đảo do Ponzi cầm đầu, hoặc cú sốc lớn nhất đối với ngành thương mại kinh doanh hoa Tuylip ở Hà Lan, hay như vụ thư dây chuyền về tình trạng Suy thoái thị trường chứng khoán, cũng được vận hành bởi một thứ cảm giác duy nhất - niềm tin. Lúc nào đó, mắt xích bị đứt, niềm tin sụp đổ, cả “ngôi nhà” của các quân bài sụp xuống, và Phố Wall lại khủng hoảng một lần nữa. Và sau đó, mọi thứ lại bắt đầu chu trình cũ.

Thật là may mắn cho những kẻ đầu cơ như tôi có một vài yếu tố - vốn không xuất hiện trong lịch trình của Ponzi và thư dây chuyền, cũng không có trong các sòng bạc ở Las Vegas - đã giúp ổn định thương hiệu của sòng bạc Phố Wall. Chúng bảo đảm một sự phục hồi nhanh chóng sau mỗi lần thành công rực rỡ, thị trường chứng khoán lại đối mặt với một cuộc khủng hoảng không thể tránh khỏi.

Một trong những yếu tố đó là, có rất nhiều các nhà đầu tư nhỏ (và một vài nhà đầu tư tầm cỡ nữa) không mua cổ phiếu với mục đích có được những khoản lợi nhuận nhanh chóng. Họ mua cổ phiếu để nhận được khoản cổ tức, và ở khía cạnh nào đó, nó như rào chắn chống lại sự lạm phát - một lý thuyết chỉ ra rằng, khi lạm phát đẩy giá sinh hoạt lên cao, giá cổ phiếu cũng đồng thời tăng lên. Việc mua vào như vậy sẽ tạo ra một thị trường ổn định đối với các cổ phiếu phổ thông - đặc biệt là sau khi hồi phục khỏi tình trạng giá cổ phiếu suy yếu.

Niềm tin của giới đầu tư cũng tỏ ra rất hiệu quả sau khi thị trường sụp đổ, họ mua cổ phiếu ở giá sàn và nhờ vậy sẽ đẩy giá cổ phiếu tăng lên. Và sau đó sẽ có các thương nhân độc lập trên sàn - các thành viên môi giới của sàn giao dịch - rất nhiều người trong số họ sẽ đặt cược trái với cộng đồng các nhà đầu tư. Họ bán cổ phiếu ra nhanh chóng khi người chơi mua vào, mua vào khi người chơi bán ra, và giá sẽ giảm xuống.

Điều này đã dẫn đến một câu cách ngôn châm biếm nữa trên Phố Wall: “Số đông luôn luôn sai”.

Tuy nhiên, cộng đồng môi giới luôn cố gắng hết mức để những câu nói như vậy không thể đến được tai các nhà đầu tư. Sự thật là, những tay quảng cáo tài năng xuất chúng nhất ở Đại lộ Madison vốn được thuê để tạo ra một hình ảnh Phố Wall khác hẳn với câu nói trên. Tôi gần như bị sốc khi biết được số tiền họ đã chi cho quảng cáo tại đây.

Bao nhiêu vậy? Năm 1963 một công ty tư vấn đơn lẻ, Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith đã bỏ ra một khoản đáng kể là 3.360.000 đô-la cho quảng cáo và quan hệ công chúng. Khi nhìn vào bảng báo cáo tổng kết năm của công ty này, người ta nhận thấy rằng doanh thu giảm xuống bởi số lượng thị trường thấp hơn năm trước, công ty đã quyết định sẽ phải *tăng* số tiền chi cho quảng cáo thêm 1 triệu đô-la vào năm 1963.

Cần phải chi tiền cho Quảng cáo. Nếu không có Quảng cáo, chắc chắn số lượng người tham gia vào thị trường chứng khoán sẽ giảm mạnh. Và nếu không có người chơi, không có giao dịch mua, bán, sẽ chẳng có khoản phí nào.

Sàn giao dịch chứng khoán New York thông báo rằng, số tiền trả phí môi giới trung bình chỉ chiếm khoảng 1%. Nhưng con số này chỉ áp dụng đối với những ai mua cổ phiếu theo lô chẵn, khoảng 100 cổ phiếu hoặc hơn. Còn đối với những người mua lô lẻ thì phí sẽ cao hơn nhiều.

1% nghe có vẻ không đáng bao nhiêu. Nói thật là, khi mới chân ướt chân ráo gia nhập thị trường ở Toronto, tay môi giới mà người ta giới thiệu cho tôi đã không hề đòi tôi bất kỳ khoản phí môi giới nào.

Thực sự lúc đó tôi không hề tự vấn mình rằng vậy anh ta kiếm lời từ đâu. Tôi quá bận rộn khi phải quan tâm đến khoản lời của riêng mình, và hơn nữa, thị trường này thực sự là một hiện tượng bí ẩn mà tôi chưa thể hiểu ngay ra được.

Nói chung, những tay môi giới mà tôi đã từng có mối quan hệ làm ăn luôn tìm cách khiến tôi nghĩ rằng họ là những họ là người tốt bụng, chuyên đi làm phúc - họ ở đó là để giúp đỡ tôi, thậm chí là với một khoản tiền phí của một vụ làm ăn béo bở khá thiệt thòi cho họ. Thật là những kẻ tốt bụng dại khờ! Luôn nhấc ống nghe mỗi khi tôi muốn mua hoặc bán. Luôn sẵn sàng đưa ra những lời khuyên. Điều duy nhất tay môi giới thân thiết của tôi chưa bao giờ khuyên tôi là: “Đừng làm gì cả” hay “Hãy thoát khỏi cái thị trường này ngay!” Hình như tôi đã trông đợi quá nhiều. Các nhân viên môi giới và người kiểm soát tài khoản của họ tựa như các ông chủ sòng bạc và những người tráo bài, họ có mặt ở sòng bài chỉ để kiếm tiền. Và ở Phố Wall, khoản tiền này chính là các khoản phí môi giới.

Các khoản phí môi giới hiếm khi được đề cập giữa nhân viên môi giới hay người kiểm soát tài khoản và khách hàng, nhưng tất nhiên đó là điều được thỏa thuận ngầm giữa họ với nhau. Nói về những gì người môi giới nhận được sau khi vụ làm ăn kết thúc có lẽ sẽ tạo ra một không khí không được vui vẻ cho lắm - giống như việc hỏi gia đình của một bác sỹ rằng: “Dạo này công việc thế nào, bác sỹ?”

Nhưng sự tính toán của riêng tôi vốn được củng cố bởi những số liệu liên quan đã chỉ ra rằng, khoản phí 1% của cộng đồng môi giới có thể tạo ra một tài sản đáng giá cả tỷ đô-la, bởi vì mỗi ngày, năm ngày một tuần, tại sàn giao dịch chứng khoán New York, sàn giao dịch chứng khoán Hoa Kỳ và một vài sàn giao dịch nhỏ ở các địa phương khác (đó là chưa tính đến các các thị trường OTC - thị trường phi tập trung lớn khác), có hàng triệu cổ phiếu được mua bán trao đổi. Ở Phố Wall, khoản phí trả cho môi giới chính là khoản mà các sòng bạc “cắt xén” khi tổ chức các bàn đánh bài poke - đây chính là khoản thu lớn mà những tay tráo bài chuyên nghiệp nhận được sau mỗi ván bài.

Giống như người tráo bài, các nhân viên môi giới luôn ở đó, cắt xén một chút ít khi bạn mua vào, và thêm một chút nữa khi bạn bán ra. Như vậy, càng có nhiều hoạt động giao dịch, tổng số tiền phí môi giới càng lớn.

Chúng ta hãy cùng tìm hiểu xem điều đó diễn ra như thế nào trong thực tế tại cái sòng bạc lớn nhất nước Mỹ này.

Giá cổ phiếu được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán New York có thể từ 2 đô-la - giá hiện tại của cổ phiếu MADISON SQUARE GARDEN đến 1.300 đô-la một cổ phiếu của SUPERIOR OIL. Với một vài loại cổ phiếu trị giá 1.300 đô-la khác, giá trung bình cho một cổ phiếu hiện nay vào khoảng 40 đô-la. Và trong báo cáo gần đây nhất, số lượng giao dịch hàng ngày ở Sàn giao dịch chứng khoán New York - tôi xin phép chỉ đề cập đến các lô chẵn với 100 cổ phiếu - lên đến khoảng 5 triệu cổ phiếu.

5.000.000 cổ phiếu x 40 = 200.000.000 đô-la

1% của số tiền 200 triệu đô-la tương đương với 2 triệu đô-la tiền phí môi giới thu về mỗi ngày - trừ khi tôi đã tính sai.

Liệu điều này có thật không? Hoàn toàn là sự thật! Nếu anh bạn làm môi giới cho tôi nhận được 1% khi tôi bán cổ phiếu thì ở một nơi nào đó, có một anh chàng môi giới khác (nếu không phải là cùng một người) cũng nhận được 1% từ người mua cổ phiếu đó của tôi. Như vậy, 1% đã thành 2%, và cộng đồng môi giới sẽ nhận được tổng số tiền khổng lồ là 4 triệu đô-la mỗi ngày. 250 ngày thực hiện giao dịch trong một năm, như vậy "nhà cái" thu tiền từ tất cả các vụ đánh bạc với tất cả các cổ phiếu - xin lỗi, tôi nhầm "Cổ phần trong các Doanh nghiệp Hoa Kỳ" - được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán New York.

Nếu tôi giảm bớt 30% các vụ giao dịch mà trong đó không phải trả phí môi giới - bao gồm các giao dịch mua và bán của các chuyên gia môi giới trên sàn, và các thành viên khác của sàn giao dịch - và sau đó cộng thêm 15% đối với giao dịch các lô lẻ vốn không được ghi trên bảng báo giá, khoản nhận được sẽ lớn đến mức khiến cho Las Vegas phải xấu hổ.

Đó chỉ là trên sàn giao dịch chứng khoán New York. Điều tương tự cũng đúng đối với sàn giao dịch Hoa Kỳ, với tổng số giao dịch thực hiện trong ngày lên đến 1 triệu cổ phiếu, ngoài ra còn hàng tá những vụ mua bán nhỏ, tất cả đều được đặt trong bóng tối với tên gọi: Thị trường OTC hay thị trường tự do, với không dưới 70 nghìn cổ phiếu không được niêm yết.

Tôi thực sự tò mò muốn biết các hãng môi giới như Merrill Lynch, Piece, Fenner & Smith đứng ở đâu trong các mối liên hệ với khách hàng của họ - một con số khổng lồ ở Mỹ, dựa trên lợi nhuận. Và đây là những gì mà tôi tìm hiểu được:

Lợi nhuận tổng hợp trong năm 1961:

MERRILL LYNCH	22.000.000 đô-la
Allerhany Ludlum Steel	11.690.000 đô-la
American Airlines	7.278.000
American Smelting & Refining	21.420.000
American Viscose Corporation	9.763.000
Chrysler Corporation	11.138.000
Container Corporation of America	18.200.000
Curtiss - Wright	5.970.000
Douglas Aircraft	5.957.000
Great Northern Airway	18.632.000
Hershey Chocolate	19.800.000
Illinois Xural1	2.715.000
Montgomery Ward	5.859.000
Northern Pacific	21.898.000
Otis Elevator	21.898.000
Philip Morris	21.511.000

Polaroid	8.111.000
Standard Brand	18.175.000
United Airlines	3.693.000
United Fruit	8.921.0000
Western Union	12.226.000
Zenith Radio	18.015.000

Đối với công ty Merrill Lynch, chỉ 1% phí môi giới mà đã tạo nên một con số khổng lồ đến 22 triệu đô-la lãi ròng vào năm 1961. Năm 1962, lãi ròng của công ty giảm xuống chỉ còn hơn nửa so với năm trước, và người ta lý giải điều này đơn giản là do vụ chấn động Tháng Năm.

Với 540 nghìn khách hàng và đội ngũ nhân viên là 8.700 người, trong đó có 2.054 người phụ trách các tài khoản, có hơn 125 phó chủ tịch, có chi nhánh tại hơn 100 thành phố, có thể coi Merrill Lynch là một trong những hãng môi giới lớn nhất thế giới. Vậy mà thực ra, hãng này cũng như những hãng khác, được xây dựng chỉ nhờ 1% phí môi giới cắt xén từ các vụ giao dịch ở Phố Wall, và nền công nghiệp này sống được cũng chính là nhờ vào đó.

Merrill Lynch không phải là một đội quân bảo vệ, cũng không phải là người môi giới thân thiện của tôi hay một nhân viên xã hội. Dù rằng họ có yêu quý bạn như thế nào đi chăng nữa, thì công việc của họ là tạo ra càng nhiều khoản phí môi giới càng tốt và đưa ra những lời khuyên về việc mua, bán, giữ lại, “cân bằng danh mục đầu tư”, và những điều cần được đánh giá tương tự.

Tôi đã tìm ra một điểm khác biệt cơ bản giữa người tráo bài ở sòng bạc và một nhân viên môi giới. Điểm khác biệt đó là người tráo bài luôn làm việc để nhận được lương, và chẳng hề quan tâm đến việc bạn thắng hay thua, miễn là bạn đừng “khánh kiệt” khiến anh ta lâm vào cảnh thất nghiệp. Nhân viên môi giới thì ngược lại. Họ có phần thu trực tiếp từ số lượng mua và bán của khách hàng. Nếu bạn có lãi thì đó là một điều tuyệt vời. Anh ta sẽ trở lại. Đối với một nhân viên môi giới, điều quan trọng nhất là các hoạt động: mua, bán và trả các khoản phí môi giới.

Tôi còn học được một điều khác nữa. Gia nhập thị trường rồi lại thoát ra với một khoản lời nhỏ là một điều hết sức thú vị - tôi có cảm giác rằng mình vừa làm một việc quan trọng khi thực hiện một loạt vụ mua bán. Và không điều gì có thể làm hài lòng anh chàng môi giới hơn thế; anh ta không bao giờ nói không khi bạn muốn chuyển. Nhưng rồi tôi nhận ra rằng thực sự mình thất bại ngay cả khi đã thắng lớn.

Trước khi tôi đưa ra nguyên tắc đối với bản thân, tôi đã có rất nhiều kinh nghiệm trong việc giao dịch ngắn hạn với những khoản lời nhỏ chỉ tăng thêm từ 1 hoặc 2 điểm mỗi cổ phiếu để rồi cuối mỗi tháng lại đánh thêm vào bảng cân đối những dấu chấm bằng mực đỏ khi tính toán những khoản tiền phí phải trả từ tài khoản của mình.

Ngay cả những người tráo bài thành thật nhất cũng có thể đưa ra một lời khuyên tồi, và cũng tương tự như vậy, một vài nhân viên môi giới mà tôi đã gặp thậm chí còn thiếu tin cậy hơn nhiều vì họ vẫn luôn chọn cho mình một đường lui.

Chẳng hạn vào năm 1955, trong khi tôi đang dự tính tham gia mua bán ở New York, một công việc khác lại buộc tôi rời khỏi thành phố hàng tháng liền. Tin tưởng anh chàng môi giới của mình, tôi trao cho anh ta quyền tự quyết đối với tài khoản của tôi, với tổng giá trị là 10 nghìn đô-la. Tôi cho anh ta toàn quyền đưa ra các quyết định của mình.

Và anh ta đã làm như vậy. Đó là thời hậu chiến và cổ phiếu của ngành nhôm chiếm lĩnh thị

trường. Nhôm là kim loại của tương lai! Dường như mọi thứ đều sẽ được làm từ nó - không chỉ là máy bay mà còn cả các tòa nhà, xe cộ, đồ đạc, nôi trẻ em, và như tôi được biết thì cả bóng bilac nữa. Cả thế giới như quay lại với mốt dùng đồ nhôm, và những thông tin như vậy đã khiến cho giá cổ phiếu của các công ty liên quan đến nhôm tăng nhanh đến chóng mặt.

Smith cũng mua cổ phiếu của ngành nhôm. Và sau đó anh ta bán nó đi. Rồi anh ta lại thay đổi ý kiến và tiếp tục mua vào một lần nữa. Khi tôi trở lại thành phố sau một tháng đi xa tôi nhận ra rằng, trên danh nghĩa của tôi anh ta đã thực hiện các vụ giao dịch sau:

Mua cổ phiếu của Kaiser Aluminum với giá là 49 đô-la, bán ra với giá là 51 đô-la, khi mua lại giá hạ xuống còn 48 đô-la, bán đi với giá 49 đô-la. Sau đó không mua cổ phiếu nhôm nữa mà chuyển sang mua cổ phiếu của Schering Corporation (kinh doanh dược phẩm) với giá là 22 đô-la, bán với giá 28 đô-la. Rồi lại quay lại mua cổ phiếu của Kaiser, với giá 60 đô-la, bán ra với giá là 62 đô-la. Một lần nữa quay sang Schering để kiếm một khoản lời nhỏ chỉ 2 điểm - trong khi đó cả hai loại cổ phiếu đều tăng giá mà không có vẻ sẽ ngừng lại!

Khi tôi vẫn đang choáng váng chưa kịp định hình được, Smith đã mang một phần trong khoản tiền 10 nghìn đô-la của tôi đặt vào cổ phiếu ngành đường sắt mà anh ta yêu thích với giá mua vào là 28 đô-la, và cứ giữ mãi cho đến khi giá cứ hạ hết điểm này đến điểm khác 27, 26, 25, 24…

Tổng cộng trên danh nghĩa của tôi, anh ta đã thực hiện 40 lệnh mua và bán, hết nhảy vào lại nhảy ra với cùng 2 loại cổ phiếu đang tăng giá trên thị trường, và giữ mãi cổ phiếu càng ngày càng giảm giá! Khi tôi trở lại, anh ta đã bán hết cổ phiếu của cả Kaiser và Schering, và vẫn giữ lại cổ phiếu của ngành đường sắt - vẫn đang liên tục giảm giá. Tôi đã phải *yêu cầu* anh ta bán ngay lập tức và đến cả lúc đó anh ta vẫn nói rằng “Đừng lo lắng, giá của nó sẽ tăng ngay thôi.”

Anh ta lý giải việc bán cổ phiếu của hãng nhôm và dược phẩm là để “kiếm chút lời”. Và ngược lại, cứ giữ mãi những cổ phiếu đang ngày càng giảm giá của hãng xe lửa bởi vì không muốn tôi bị thiệt hại!

Và sau tất cả những giao dịch đó, tôi kiếm được tổng cộng 300 đô-la.

Smith tất nhiên cũng kiếm được một khoản lời. Tổng số tiền phí môi giới tôi phải trả cho anh ta là 3.000 đô-la.

Nếu anh ta mua vào cổ phiếu của Kaiser Aluminum và giữ nó lại, tình thế sẽ khác hẳn. Người môi giới sẽ nhận được khoản phí là 150 đô-la, và tôi mới là người nhận được 3.000 đô-la.

Có lẽ một người môi giới khác sẽ xử lý công việc vì lợi nhuận của tôi hơn là vì khoản lời của anh ta. Nhưng như tôi đã nói, công việc của các nhân viên môi giới là tạo ra các khoản phí, và bạn chẳng thể nào trông chờ anh ta quan tâm đến lãi suất của bạn trước khi quan tâm đến lợi nhuận của bản thân anh ta.

Phố Wall nói rằng: “Bạn sẽ luôn kiếm được các khoản lời”, câu nói đó hoàn toàn đúng đối với các nhân viên môi giới. Và Smith đã chứng minh cho tôi điều này.

Anh ta cũng dạy tôi một bài học mà từ đó tôi đã đưa ra quy tắc riêng cho mình, và nó đã mang lại rất nhiều điều tuyệt vời cho tôi sau này.

Tôi sẽ không bao giờ bán ra một cổ phiếu khi nó đang tăng giá. Tại sao lại từ bỏ con ngựa đang dẫn đầu chứ? *Và tôi cũng sẽ chẳng bao giờ giữ mãi một cổ phiếu đang mất giá*. Làm sao có thể đi cùng một kẻ thua cuộc chứ?Khi con ngựa đang tiến nhanh về phía trước, đó chính là lúc ta nắm chặt lấy nó.

Chương 3. Người hồ lì ở sòng bạc

Giống như đánh bạc hay tất cả những trò may rủi khác, muốn thắng phải có tiền và một chút may mắn, thị trường cổ phiếu cũng có thể bị đầu cơ và lừa đảo. Nếu như người hồ lì ở sòng bạc phải quay những vòng quay lừa lọc thì các nhân vật quyền lực ở Phố Wall cũng có thể bị ngáng chân bởi những thủ đoạn bẩn thỉu. Ông Richard Whitney - Chủ tịch một công ty môi giới cổ phiếu, đã miêu tả thị trường cổ phiếu theo cách hoa mỹ như thể đó là một tổ chức hoàn hảo, thậm chí là “Thị trường do Chúa ban tặng”. Sự nhiệt tình, hăng hái đó của ông Whitney có vẻ là hơi thiếu kinh nghiệm và vội vã. Công ty môi giới của ông tạm thời bị đình chỉ việc giao dịch trên sàn giao dịch New York bởi lẽ Whitney đã “sử dụng trái mục đích” 5.662.000 đô-la của khách hàng.

Tuy nhiên, cả ông chủ của các sòng bạc cũng như những người điều hành Phố Wall đều tin tưởng tuyệt đối vào khả năng và quyền kiểm soát đối với “ngôi nhà” của riêng họ. Và quả thực là trong suốt 3 thập kỷ vừa qua, Phố Wall đã được vận hành trơn tru với tương đối ít vụ scandal lớn bị đổ bể. Bên cạnh đó, bộ máy quan hệ công chúng thuộc các hãng môi giới thường thành công trong việc bưng bít những vụ scandal nhỏ, cũng như bảo vệ và “đánh bóng” hình ảnh của ngành công nghiệp vô cùng đáng kính, đáng tôn trọng này.

Từ năm 1934, Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái đã luôn bị coi là “Chó giữ nhà của phố Wall”. Và Phố Wall vẫn chưa bao giờ thực sự quen với ý nghĩ này. Như Will Rogers nói thì, “Những anh chàng ở Phố Wall thực sự chẳng thích thú gì với cái ý nghĩ rằng có một tên “cớm” gần chỗ của họ”. Tuy nhiên, Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái, dù có tường trình đề cập đến những vấn đề nghiêm trọng trong cái hệ thống có thể ảnh hưởng đến tài sản của hàng triệu nhà đầu tư này, thì vẫn luôn cẩn trọng, tránh gây tổn hại đến niềm tin của công chúng đối với thị trường cổ phiếu. Và trong một cuộc thanh tra báo cáo gần đây nhất của Uỷ ban về thị trường, hoặc hồ sơ của nó về rất nhiều nhà đầu tư riêng lẻ, bạn sẽ nhận thấy hiện có rất nhiều mánh khóe, các vụ lừa đảo đang diễn ra. Đối với cá nhân tôi, tôi cho rằng chẳng có cách nào để chấm dứt điều đó. Ở Phố Wall, hãy nhớ cho rằng, mọi dự báo về biến động thị trường đều có thể coi là *một vụ đánh bạc*.

Những vụ đầu cơ trên thị trường thực sự đã có một số ảnh hưởng đến kinh nghiệm ban đầu của tôi ở Phố Wall.

Trong suốt hai năm đầu ở thị trường New York, tôi luôn đánh giá cao việc mua và bán trên Amex - Sàn giao dịch Hoa Kỳ. Một trong những điểm hấp dẫn nhất của nơi này là Amex - vốn chỉ là một thị trường nhỏ hơn so với sàn giao dịch chứng khoán New York nhưng lại là trung tâm giao dịch quan trọng thứ hai của đất nước này - ở đây luôn có rất nhiều loại cổ phiếu giá thấp.

Giống như rất nhiều tay chơi cổ phiếu không chuyên trên thị trường, tôi lý luận rằng: Tôi chỉ có một số tiền ít ỏi để đầu tư. Tại sao không cố mua càng nhiều càng tốt với số tiền đó chứ?

Với tôi lúc đó có vẻ như một cổ phiếu giá rẻ cũng có cơ hội tăng giá ngang bằng với những cổ phiếu giá cao hơn, thậm chí còn có thể tăng cao hơn là đằng khác, bởi vì sẽ có nhiều người hơn mua được cổ phiếu như vậy. Và với 1.000 cổ phiếu mua với giá 10 đô-la một cổ phiếu, giá của nó tăng lên dù chỉ 1 điểm thì điều đó có nghĩa là bạn sẽ kiếm được một khoản lời lớn, có thể là 1.000 đô-la. Trong khi đó, với cùng số tiền đầu tư là 10 nghìn đô-la để mua 100 cổ phiếu đáng giá 100 đô-la mỗi cổ phiếu sẽ không thể mang lại cho bạn một khoản lời tương tự.

Nhưng sự thực là tôi đã có động tác sai trong bài vũ đạo củ mình. Lý lẽ của tôi chỉ là tàn tích mà tôi có được từ bài học đầu tiên trên thị trường nhỏ bé của Canada. Thực tế là, số lượng giao dịch đối với các cổ phiếu tốt luôn nhiều hơn với “các cổ phiếu giá rẻ”. Quan trọng là tôi phải hạn chế tối đa tiền phí môi giới khi mua vào và bán ra với giá cao hơn. Và tôi đã đi đến kết luận

rằng, ở phố Wall cũng như ở bất cứ một nơi nào khác, người ta hoàn toàn có thể bị bòn rút cho đến khi nhẵn túi.

Mặc dù điều này có thể xảy ra nhưng tôi vẫn tham gia sàn giao dịch Amex. Và cũng như hàng nghìn những tay chơi cổ phiếu nghiệp dư đầy hy vọng khác trong suốt giai đoạn này, tôi hoàn toàn không nhận thức được mình đang tham gia vào một ván bài mà có thể bị gian lận như một vòng quay ru- let gian dối.

Tôi thực sự đã may mắn hơn tôi tưởng. Quả thật là sau toàn bộ những giao dịch của mình trên thị trường, tôi không thu được một khoản lời lớn nào cả. Nhưng may mắn thay, tôi đã "hạ cánh an toàn" và không bị chút tổn hại nghiêm trọng nào, dù đã tham gia vào ván bài này trong suốt hai năm trời với một loạt cổ phiếu mà trong đó có cả những cổ phiếu sau này đã được chứng minh rằng đó thực sự là một trò lừa bịp. Trong số đó có cổ phần của các hãng sau:

SILVER CKEEK PRECISION CORPORATION THOMPSON-STARRETT CO., INC. SERVO CORPORATION OF AMERICA SWAN FINCH OIL CORPORATION

Điều này có gióng lên hồi chuông cảnh báo nào không? Cổ phần của các công ty trên có cùng một điểm chung: tất cả đều được mua bán, trao đổi thông qua hai cha con nhà Gerarad A. (Jerry) và Gerarad F. Re., vốn là các chuyên gia của Amex. Trường hợp của SWAN FINCH thì có khác hơn một chút bởi hãng này bị Lowell Birrell - một thiên tài về tài chính và chuyên gia thao túng thị trường - bòn rút. Ông này bị cáo buộc là đã thụt két hàng triệu đô-la của rất nhiều công ty, nhiều hơn bất cứ một kẻ lừa đảo nào trong suốt lịch sử hoạt động của thị trường cổ phiếu.

Hiện nay Birrell đang ở Rio.

Quay lại với trường hợp của hai cha con Re. Các hoạt động của họ có vẻ là kém "ngoạn mục" hơn Birrell, song lại gắn bó với Amex mật thiết hơn Birrell, và có khả năng ảnh hưởng lớn hơn nhiều đến các nhà đầu tư trên thị trường cổ phiếu, với nhiều loại cổ phần khác nhau. Dưới ảnh hưởng của họ, không cổ phần nào được bán, hay mua mà không được sự đồng ý và tham gia của cha con họ.

SWAN FINCH quả là một trường hợp rất "cổ điển" và đặc biệt đáng chú ý bởi nó hé lộ vai trò của các chuyên gia môi giới trên thị trường cổ phiếu - những của người hồ lì trong sòng bạc Phố Wall.

Các nhà môi giới được uỷ nhiệm và tôi nhận thấy các chuyên gia này đóng một vai trò rất quan trọng trên thị trường. Những kẻ tráo bài trong sòng bạc làm việc trực tiếp với công chúng. Là thành viên của thị trường cổ phiếu hoặc có mối liên hệ với những người môi giới, công việc của họ là "phục vụ" tôi - khách hàng của họ - làm giúp tôi những việc mà tôi không thể tự làm được. Đó là mua và bán cổ phiếu trên sàn giao dịch. Hoàn toàn tự nhiên, đó là công việc mà nhờ nó, họ sẽ "bòn rút" được những khoản hoa hồng màu mỡ nhất.

Tuy nhiên, họ không làm công việc này một mình. Đó chính là lúc các chuyên gia ra tay - cùng với những tay môi giới hai -đô-la. Những người này sẽ thực thi các lệnh giao dịch cho những người môi giới khác với một khoản thù lao nhất định. Bên cạnh môi giới độc lập, các chuyên gia này cũng có thể hợp tác với người môi giới lô lẻ, người mua toàn bộ cổ phiếu và bán từng phần thông qua các nhà môi giới uỷ nhiệm bằng tài khoản của chính anh ta.

Các chuyên gia sẽ mua và bán cổ phiếu bằng tài khoản riêng và đồng thời hỗ trợ các nhân viên môi giới chứng khoán khác. Họ được gọi là "chuyên gia" bởi lẽ họ chỉ "chuyên" về một vài loại cổ phần nhất định, và sẽ có những ưu thế đặc biệt khi đề cập đến những cổ phần này. Chức năng truyền thống của họ trên sàn giao dịch là đảm bảo tính cân bằng trên thị trường của loại cổ phần mà họ giao dịch - nghĩa là phải bán, thậm chí là cổ phiếu thuộc tài khoản của họ khi có cầu, và mua cổ phần khi nhu cầu mua của thị trường bên ngoài giảm xuống.

Trong mối liên hệ này, vai trò của một chuyên gia đối với thị trường chứng khoán giống như một người "chuyên giảm các cú shock". Anh ta phải ngăn cản sự tăng giá một cách vô lý của một số loại cổ phiếu nào đó khi lượng cung của nó tạm thời thiếu hụt trên thị trường, và ngược lại, ngăn chặn việc giảm giá đột ngột, không có cơ sở của một loại cổ phiếu nào đó khi nó được niêm yết trên sàn giao dịch mà không có người mua.

Tất cả những điều này là vô cùng quan trọng. Và như vậy, nó sẽ khiến cho các chuyên gia trở thành những nhân vật quyền lực trên thị trường chứng khoán. Có trong tay "một bản danh sách" ghi giá của các loại cổ phiếu đang được chào bán, và "một bản danh sách" khác với giá của một loạt các loại cổ phiếu được đặt mua, một ông chuyên gia thiếu đạo đức sẽ có thể tham gia những "phi vụ", kiếm chác được thật nhiều tiền để bỏ vào túi riêng.

Chẳng hạn, từ bản danh sách của mình, ông ta có thể biết được mức giá lệnh bán stop - loss nào sẽ dẫn đến những lệnh stop- loss khác, và các lần giảm giá bán thấp đến mức nào thì sẽ dẫn đến giá mới của một loại cổ phiếu được đưa ra. Những thông tin như vậy là vô giá đối với những người muốn thực hiện một cuộc mua bán khống. Trong đó, anh ta sẽ bán những cổ phiếu *vay tạm* với giá được đưa ra hiện tại, và sau đó sẽ mua lại những cổ phiếu đó khi giá của nó giảm xuống. Sự chênh lệch giữa bán và mua đó sẽ mang lại lợi nhuận cho anh ta.

Những người chỉ bán cổ phiếu ngắn hạn như vậy sẽ hành động dựa trên sự đánh giá của cá nhân anh ta về xu hướng giá cả, và thực ra anh ta đang đánh bạc với sự tiên liệu của bản thân rằng giá sẽ đi xuống. Nhưng những nhà giao dịch đã có cơ hội tham khảo "hồ sơ mật" của các chuyên gia và biết được rõ ràng rằng, đã có bao nhiêu lệnh bán được đưa ra và với giá là bao nhiêu, thì sẽ không phải đánh bạc nữa. Họ đánh cược vào một điều hoàn toàn chắc chắn. Vì vậy, các chuyên gia bị nghiêm cấm không cho bất cứ người nào không có thẩm quyền được xem "danh sách mật" của mình. Và còn có một loạt các quy định khác để kiểm soát các vụ giao dịch mà anh ta thực hiện, nhằm hạn chế những lợi thế không công bằng mà anh ta có được dựa trên những hiểu biết của mình.

Mặc dù đã có những quy định như vậy nhưng một vài chuyên gia vẫn có cách "lách luật". Theo một vài cuộc điều tra của Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái, trong nhiều vụ đầu cơ trên thị trường, các chuyên gia không thể nào chối cãi được vai trò liên đới của mình.

Được đề cập đến trong các hồ sơ của Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái, đối với trường hợp của hai cha con nhà Re và cả Sagarese, chính họ là thủ phạm đã phân phối hàng nghìn cổ phần từ các công ty không đảm bảo. Đó là một trong những vụ lừa đảo giá trị cổ phiếu lớn nhất được ghi nhận.

Vào năm 1954, Lowell Birrell đã thâu tóm 11.682 cổ phiếu phổ thông của SWAN FINCH COPANY, tức là khoảng 1/3 lượng cổ phần của công ty và với lượng cổ phần này, ông ta nắm quyền lãnh đạo công ty.

Đối với ông ta, Swan Finch rất quan trọng phù hợp với mục đích của ông ấy. Đó là một hãng lâu đời, cổ phiếu của nó được giao dịch trên Amex từ rất lâu rồi. Hơn nữa, nó có một số đặc quyền nhất định. Điều này có nghĩa là, khác với hầu hết các tập đoàn khác, nó không cần phải có những báo cáo định kỳ đối với các cổ phiếu được niêm yết, bao gồm cả những tuyên bố bảo đảm cho các cổ phiếu mới phát hành.

Birrell đã vô cùng bận rộn khi khởi động chương trình *"bành trướng" của Swan Finch* thông qua việc nắm giữ một loạt các công ty con. Swan Finch mua được các công ty này thông qua con đường chi trả bằng các cổ phiếu mới phát hành của mình. Giá như những cổ phiếu mới này được đăng ký tại Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái đồng thời vạch trần bản chất thông qua hoạt động của Uỷ ban, thì có lẽ người dân đã không mất đi những khoản tiền rất lớn.

Một thời gian ngắn sau khi Birrell nắm quyền điều hành *Swan Finch*, Jerry Re và con trai ông ta được chỉ định trở thành các chuyên gia về cổ phiếu - loại cổ phiếu mà từ trước đến nay vẫn

luôn được xử lý bởi một chuyên gia môi giới khác. Và cũng chính tại thời điểm đó, một "người huấn luyện ngựa" có tên Charlie Grande đã mở một tài khoản môi giới với sự đảm bảo của Josephthal & Company.

Và gần như ngay lập tức, trên thị trường xuất hiện một loại cổ phiếu mới phát hành của Swan Finch, trong đó không hề có một sự lưu trữ công khai nào. Trong vụ này, cha con nhà Re đóng vai trò là người phân phối, còn Charlie Grande là người bán trên danh nghĩa.

Grande bắt đầu vụ này với 5 nghìn cổ phần của Swan Finch. Và theo như những gì Uỷ ban Chứng khoán & Hối đoái phát hiện sau đó, tại cùng thời điểm, cha con nhà Re cũng nắm được 5 nghìn cổ phần. Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái cho rằng, các vụ giao dịch này được công ty bảo hiểm Penn Fire cung cấp tài chính. Thật kinh ngạc! Hóa ra trong vụ này, Lowell Birrell chính là công ty bảo hiểm Penn Fire. Tài sản của Birell lại được bán cho chính Birrell. Thật là một vụ sang tay kỳ lạ: tiền được chuyển từ tay trái sang tay phải!

Nói gì thì nói, 10 nghìn cổ phiếu cũng chỉ là một giọt nước trong cả biển nước mênh mông. Sau đó, các cổ phiếu thường của Swan Finch được tăng lên theo cấp số nhân, và một khối lượng lớn các cổ phiếu mới phát hành bắt đầu chuyển động thông qua "tay huấn luyện ngựa" Charlie Grande và phòng điện thoại của hai cha con chuyên gia Re, rồi đến với sàn giao dịch và cuối cùng chuyển đến tay các nhà đầu tư.

Trong khoảng hai năm rưỡi, số cổ phiếu phổ thông gốc của Swan Finch, vốn chỉ có khoảng 35.000, đã trở thành 2.016.566 cổ phiếu. Với con số này, từ tháng 7 năm 1954 đến khoảng tháng 4 năm 1957, cha con nhà Re đã phân phối ít nhất là 578 nghìn cổ phiếu với tổng số tiền lên đến trên 3 triệu đô-la. Trong đó, 481.900 cổ phiếu tương đương với 1.776.099 đô-la đã được chuyển thông qua tài khoản của Charlie Grande. (Sau này Grande đã xác nhận là khi rút khỏi thị trường, ông ta đã kiếm được 8 nghìn đô-la)

Trong suốt một giai đoạn kéo dài hai tháng, bắt đầu từ ngày 18 tháng 12 năm 1956, Charlie Grande chính là người bán ra trên danh nghĩa 441 nghìn cổ phiếu của Swan Finch, được phân phối thông qua những tay cùng hội cùng thuyền của ông ta là cha con nhà Re. Cùng lúc, những cổ phiếu khác cũng được đổ vào ít nhất 17 tài khoản khác nữa. Đó là những tài khoản mà Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái đã xác nhận là các tài khoản "ma", được cha con nhà Re kiểm soát. Theo Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái, phần lớn các cổ phiếu đã được mua bán trực tiếp hoặc gián tiếp tới tay Birrell. Và không một cổ phiếu nào trong số đó từng được xác nhận.

Vai trò đặc biệt từ các đặc quyền thương mại không được công bố rõ ràng mà Swan Finch được hưởng đã bị vạch trần. Nếu như Birrell buộc phải tuân theo những quy định thông thường về việc phải báo cáo tài chính, có lẽ tính chất nghiêm trọng của việc phát hành những cổ phiếu ảo (phát hành nhiều cổ phiếu hơn số lượng cổ phiếu thực tế của công ty) đã bị phơi bày ra ánh sáng, và tất nhiên sẽ khiến cho giá của cổ phiếu tuột dốc thảm hại.

Họ đã bỏ ra quá nhiều công sức để nâng giá lên cao

Lời khai của Charlie Grande tại Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái đã cho người ta thấy những biểu hiện của một phương pháp:

A. **Câu hỏi:** Vậy, ông đã bán ra 75 cổ phiếu của Swan Finch với giá 167/8 và rồi sau đó mua lại 75 cổ phiếu đó vẫn với giá như vậy.

B. **Trả lời:** Vâng, đúng vậy.

A. **Câu hỏi:** Tại sao ông lại làm như vậy?

B. **Trả lời:** Tôi đã làm rất nhiều điều dại dột, ngu ngốc như vậy.

A. **Câu hỏi:** Lý do vì sao mà ông lại thực hiện những vụ giao dịch như thế?

B. **Trả lời:** Tôi không thể đưa ra lý do chính xác cho việc đó bây giờ. Tôi thậm chí còn không biết tại sao mình làm như vậy, nhưng dù gì thì tôi cũng đã làm rồi. Và lúc đó tôi cảm thấy rất vui.

Trong khi Charlie Grande chỉ cảm thấy vui vẻ khi thực hiện các giao dịch này thì cha con nhà Re và Birrell lại kiếm được rất nhiều tiền. Cha con nhà Re đã nhúng tay vào việc mua bán cổ phiếu của Swan Finch với tổng số tiền lên đến 3 triệu đô-la và có lẽ Birrell cũng có phần trong đó. Nhưng 570 nghìn cổ phiếu được phân phối bởi hai cha con Re chỉ chiếm chưa đến một phần tư tổng số cổ phiếu mới phát hành. Theo như Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái, Birrell đã giải quyết số cổ phiếu còn lại bằng cách mang chúng đi làm *vật thế chấp*. Họ đã cam kết với những người cho vay tiền rằng số cổ phiếu đó đáng giá 1.5 triệu đô-la. Và rồi khi họ vỡ nợ, những người đã cho họ vay tiền bắt đầu bán đổ bán tháo các cổ phiếu mà mình có với tuyên bố rằng họ có đặc quyền được bán những cổ phiếu này mà không cần sự xác nhận của Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái. Họ đã phải bán đi với những cái giá tuột dốc khủng khiếp, và không cần đến một sự xác nhận nào.

Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái đã kiểm tra tuyên bố đó, và đưa ra kết luận rằng những người cho vay tiền này chỉ là người thứ ba - nhân vật trung gian trong vụ phân phối cổ phiếu trái phép đó. Tuy nhiên, đến tận tháng 4 năm 1957, Sàn giao dịch Hoa Kỳ (Amex) mới bắt đầu đình chỉ mọi hoạt động giao dịch liên quan đến cổ phiếu của Swan Finch. Và phải hơn một năm rưỡi sau, cha con nhà Re mới phải trả giá cho vai trò của họ trong ván bài gian lận này. Vậy nhưng, tất cả những gì họ phải chịu chỉ là một lệnh đình chỉ 30 ngày và chỉ một mình Re bố phải chịu phạt. Tất cả vấn đề đều đã được sắp đặt từ trước, bởi lẽ thời gian mà Jerry Re phải chịu lệnh đình chỉ lại trùng với kỳ nghỉ thường niên vào tháng 1 của ông ta tại Florida.

Rất lâu sau cha con nhà Re chỉ bị chính thức kết tội sau một cuộc điều tra toàn bộ Sàn giao dịch Hoa Kỳ. Trong cuộc điều tra đó, chỉ có hai cha con họ là bị thẩm vấn.

Bản ghi chép của Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái chứng tỏ vai trò liên đới của một loạt các nhà giao dịch trên sàn đã hợp tác với hai cha con Re trong những vụ gian lận nhằm vào cổ phiếu của Thomson Staret với mục đích đẩy giá rao bán của các cổ phiếu thứ cấp. Và họ còn tiến hành rất nhiều vụ tương tự - theo cách nói của Phố Wall là "bán khống" (hành động mua bán trao tay trong nội bộ một nhóm người mua bán cổ phiếu, làm nâng khống số lượng cổ phiếu thực sự và lãi suất cho các nhà đầu tư, nhiều nhà đầu tư thiếu cảnh giác sẽ mua những cổ phiếu này, và do đó mang lại lợi nhuận cho họ - những kẻ mua bán cổ phiếu ảo). Người ta đã tìm ra chứng cứ rõ ràng về mối liên hệ của hàng loạt cổ phiếu khác. Đó không còn là những vụ gian lận riêng lẻ mà đã trở thành hoạt động mua bán thường xuyên, diễn ra trong một thời gian dài.

Bản chất thực của "cơn bệnh gian lận" giáng một đòn mạnh vào sàn giao dịch lớn thứ hai nước Mỹ đã bị phanh phui vào tháng 12 năm 1961, sau vụ từ chức dưới sức ép dư luận của Chủ tịch của Sàn giao dịch Hoa Kỳ - ông Edward McCormick.

Mc Cormick, người 9 tháng trước mới vừa tuyên bố bản thân như "một viên cảnh sát nghiêm khắc tại Phố Wall" và huyênh hoang rằng, Amex là "sàn giao dịch chứng khoán có chính sách tốt nhất đất nước", đã buộc phải từ bỏ công việc với mức lương 75 nghìn đô-la mỗi tháng (thời điểm năm 1961, đây là một số tiền rất lớn) sau khi sự gian lận bị phơi bày trước công luận rằng:

1. Ông ta đã tham gia vào vô số vụ trực tiếp tranh giành lãi suất liên quan đến việc mua cổ phiếu cho tài khoản riêng của ông ta từ các công ty tìm kiếm đặc quyền niêm yết tại Amex, trong đó có cả những cổ phiếu của cha con nhà Res.

2. Trong kì nghỉ tại Havana năm 1955, với tư cách là khách mời của Alexander Guterma -

một tay chuyên lừa đảo cổ phiếu đã bị bắt (đã có lúc Birrell đặt trụ sở chính tại Cuba) vị chủ tịch của Amex đã cho phép Guterma trả một khoản nợ cờ bạc là 5 nghìn đô-la cho mình.

Vào thời điểm đó, Guterma đang trông đợi công ty mà anh ta nắm quyền điều hành cùng với hai con bạc khác được niêm yết tại Amex. Sự thật là, ông ta đã thất bại trong việc niêm yết cổ phiếu của mình tại Amex, song không vì thế mà danh tiếng của McCormick nhận được những lời phán xét tích cực. Tình tiết đó cũng không đưa ra một sự đảm bảo nào đối với công chúng - những người mà sau này mới được đọc bản báo cáo chi tiết hơn về những điều trái nguyên tắc tại Amex trong cuộc điều tra mở đầu cho một cuộc điều tra trên quy mô lớn đối với toàn bộ thị trường chứng khoán, dưới sự ủng hộ của ngân sách nhà nước là 750 nghìn đô-la.

Lời chú thích cho phi vụ của McCormick: Một buổi tối trước giờ ăn, tôi ngồi một mình uống cocktai tại nhà hàng Reuben's, cho đến khi có một người đến ngồi cạnh tôi. Đó không phải ai khác mà chính là McCormick.

Tôi rất ngạc nhiên khi thấy vị chủ tịch của Sàn giao dịch chứng khoán Hoa Kỳ, khuôn mặt đỏ gay và có vẻ hiếu chiến, nói với tôi bằng một giọng rất gay gắt: "Tôi biết anh! Anh chính là người đã tuyên bố mình đã kiếm được 2 triệu đô-la trên thị trường chứng khoán. Tôi hy vọng là anh biết" - ông ta nói to hơn nữa - "anh đã gây ra điều tồi tệ như thế nào đối với thị trường cùng với cuốn sách khốn kiếp của anh."

Phải mất một lúc tôi mới hiểu được ông ta đang nói về điều gì. Số lượng bán ra đáng kinh ngạc của cuốn sách đầu tay tôi viết *Tôi đã kiếm được 2 triệu đô-la trên thị trường chứng khoán như thế nào* đã làm hài lòng rất nhiều quan chức của mọi sàn giao dịch. Bởi lẽ cuốn sách đó đã khơi dậy sự quan tâm của công chúng tới cổ phiếu giống như mọi cuốn sách thành công trên thị trường đã từng làm. Song nó cũng đồng thời gây ra những phản ứng ngoài mong đợi. Nhận thấy hiệu quả của lệnh Stop- loss mà tôi đã ứng dụng, rất nhiều người cũng đã sử dụng những lệnh Stop - loss tương tự. Kết quả là - không chỉ một lần mà một thời gian dài sau đó, đã xuất hiện phản ứng hàng loạt của các lệnh bán. Mỗi khi giá cổ phiếu có dấu hiệu giảm xuống, một lệnh stop - loss sẽ ngay lập tức dẫn đến những lệnh tiếp theo.

Và giá cổ phiếu hoàn toàn có thể sẽ giảm xuống bởi những lệnh bán nhanh chóng, một phần tám một điểm hoặc thậm chí một phần tư trên một vụ bán ra thành công, cho đến tận khi tổng số lệnh stop - loss trong "hồ sơ mật" của các chuyên gia được giải quyết hết. Và sau đó, tất nhiên, giá sẽ tăng trở lại vì những người buôn cổ phiếu, bao gồm những người mua bán khống và các "thợ săn những món hời trên thị trường" sẽ bắt đầu mua vào.

Đối với những thị trường như Sàn giao dịch Hoa Kỳ, với tổng lượng giao dịch tương đối thấp hơn so với Sàn giao dịch New York, thì những vụ dao động giá quá nhanh và thất thường có thể coi là điều cấm kỵ.

Tất nhiên, lý do là bởi sự thay đổi như vậy sẽ biến những điều mà các nhân viên môi giới giới thiệu về "giá trị" của cổ phiếu trở thành vô nghĩa. Đồng thời, nó cũng sẽ làm lộ rõ bộ mặt thật của thị trường chứng khoán - một sòng bạc chuyên nghiệp.

Tác động trực tiếp từ cuốn sách của tôi là, các quan chức của Sàn giao dịch Hoa Kỳ đã bị buộc phải chấm dứt việc sử dụng các lệnh Stop - loss, và cho đến tận bây giờ, lệnh đình chỉ này vẫn còn hiệu lực. (Tuy nhiên, bạn vẫn có thể đặt các lệnh Stop-Loss tại sàn giao dịch chứng khoán New York, song trong một số trường hợp nhất định, Sàn giao dịch New York - còn được gọi là Big Board, vẫn đình chỉ việc sử dụng lệnh này tạm thời đối với một số loại cổ phiếu nhất định, khi có quá nhiều lệnh Stop - loss được đưa ra.)

Tất nhiên là tôi không kết bạn được với McCormick. Ông ta ngày càng sôi lên như lửa, và những nỗ lực làm ông ta bình tĩnh hơn của tôi không có tác dụng. Cuối cùng, với một giọng nhẹ nhàng nhưng dứt khoát, tôi nói với ông ta rằng: "Xin lỗi, thưa ngài McCormick, hình như ngài đang làm cho mọi thứ trở nên tồi tệ. Tôi đến đây để được yên tĩnh, nghỉ ngơi, nhưng có lẽ tôi phải

hoãn chuyện đó lại và vì vậy, tốt nhất ngài nên đi khỏi đây trước khi tôi mất bình tĩnh”.

“Viên cảnh sát nghiêm khắc ở Phố Wall” sững người nhìn tôi một lúc, sau đó quay gót đi thẳng. Có một điều cần phải nhắc đến khi bạn là một diễn viên nhào lộn. Nó khiến bạn phải luôn luôn giữ bình tĩnh.

Vụ chạm trán bất ngờ ở quán bar diễn ra vào tháng 11 năm 1961. Hai tháng sau đó, tôi đọc bài báo về vụ bị ép từ chức của McCormick và tủ nhủ rằng: Nào, giờ thì ai mới là người “huỷ hoại” thị trường nhỉ.

Tôi không muốn nhắc đến khía cạnh lừa đảo cổ phiếu để giảng về thị trường. Lừa đảo gần như là một điều không thể tránh khỏi trong bất kỳ hình thức cờ bạc nào khi mà số tiền đặt cược đã đủ lớn. Và rõ ràng thị trường chứng khoán là một sòng bạc với số tiền đặt cược lên đến hàng tỷ đô-la.

Sau sự xuất hiện của Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái - mà người ta cho là “hậu quả” của vụ sụp đổ tại Phố Wall năm 1929, một loạt các giới hạn luật pháp đã được ban hành đối với cộng đồng môi giới - “đối tượng” luôn bị coi là đứng bên kia “chiến tuyến” với họ ở Phố Wall. Thế nhưng, nếu như ban đầu các nhà môi giới chống lại Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái, thì giờ đây họ lại đánh giá sự tồn tại của tổ chức này như một phương tiện quảng cáo tuyệt vời, một sự đảm bảo với công chúng cho vị trí đáng tôn trọng của việc “đánh bạc” với cổ phiếu. Và mặc dù có một số hoạt động nhất định trên thị trường trước đây được chấp nhận thì giờ đây đã bị coi là bất hợp pháp. Song theo như báo cáo gần đây nhất của Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái, thực ra không có quá nhiều thay đổi về bản chất trên thị trường.

Bởi vì tất cả những gì mà Uỷ ban có chỉ là một chút hiểu biết về cách mà các nhà đầu tư “đặt cược” hay bắt đầu một vụ kinh doanh “ảo”, thế nên họ hầu như không thể nào dự đoán được khi nào “các cổ phiếu với giá trị ảo” sẽ được phát hành. Và tôi tin rằng không một bộ luật hay chính sách nào có thể chấm dứt được điều đó.

Cá nhân tôi có thể đưa ra kết luận về tình trạng này như sau: đối với các nhà đầu tư, tình trạng đó không tạo ra quá nhiều điều khác biệt. Và khi tôi khám phá ra toàn bộ câu chuyện, sự thật ở đây là: tất cả những gì mà người ta vẫn gọi là “giá trị” của cổ phiếu đều là giả tạo - không hề có một sự khác biệt *thực sự* nào giữa việc dao động giá cả do các cổ phiếu được phát hành gian lận, trái phép, với những dao động diễn ra tự nhiên, vốn là kết quả của sự chênh lệch cán cân cung - cầu. Đối với cả hai trường hợp, những thay đổi về giá cả đều giống như nhau.

Những người giao dịch trên sàn và các nhà đầu cơ đáng gờm - về khía cạnh này, tôi tự đánh giá mình là một kẻ đầu cơ bởi lẽ như bất cứ ai, mắt tôi cũng sáng lên vì tiền - sẽ tự bảo vệ mình bằng cách sử dụng “các lệnh stop - loss” đáng giá. Người ta đặt lệnh này thông qua một nhân viên môi giới với một chuyên gia. Lệnh này được sử dụng để tự động bán các cổ phiếu mỗi khi giá cổ phiếu đó hạ xuống dưới mức họ có thể chấp nhận được.

Việc sử dụng các lệnh stop - loss tự động là việc thiết yếu trong khám phá của tôi - nếu bạn thấy cụm từ này thích hợp hơn - cùng với lý thuyết “hộp”. Bằng việc sử dụng lý thuyết này, tôi đã kiếm được hơn 2 triệu đô-la trên thị trường chứng khoán.

Tại thời điểm tôi làm ăn tại sàn giao dịch Hoa Kỳ, tôi vẫn chưa hoàn thiện xong lý thuyết “hộp” của mình. Tuy nhiên, tôi vẫn nhận thức được rằng, bảo vệ mình tránh khỏi các vụ sụt giảm giá không được báo trước là điều tối quan trọng. Đồng thời, tôi cũng phát hiện ra rằng từ trước đến nay, lệnh stop- loss chiếm đến 99% trong số các biện pháp bảo vệ tối ưu, giúp thân chủ tránh được những thua lỗ quan trọng; mặc dù không phải ai cũng có thể hoàn toàn chắc chắn rằng họ sẽ chấp hành lệnh stop- loss đúng với giá mà họ đã đăng ký. Đôi lúc, tại một số thời điểm có quá nhiều lệnh bán ra được thực hiện, và lệnh của tôi cũng chỉ là một trong vô số đó.

Nào, giờ tôi sẽ giải thích cho bạn rõ lý do vì sao mà tôi đã dành những trang trước để nói về

việc gian lận trên thị trường chứng khoán. Trong suốt thời gian mua bán trên sàn giao dịch Hoa Kỳ, tôi đã đầu cơ khá nhiều loại cổ phiếu mà hoàn toàn không biết rằng, chúng thực sự là những cổ phiếu lừa đảo. Trên bảng niêm yết, chúng chẳng khác bất cứ loại cổ phiếu nào đang lên. Swan Finch cũng là một trong số những cổ phiếu tôi đã mua. Khi tôi mua những cổ phiếu này, chúng gần như đang ở cái giá "lừa đảo" cao nhất. Chỉ vài ngày sau đó, các lệnh Stop - loss của tôi đã tự động bán chúng đi khi giá có dấu hiệu giảm sút. May mắn nhờ vào các lệnh Stop-Loss, thiệt hại của tôi trong vụ này hầu như là không đáng kể.

Và trường hợp cổ phiếu của Thompson-Starrett cũng tương tự như vậy.

Cổ phiếu của cả Swan Finch và Thomson Starret cùng trượt giá thê thảm. Và nếu không sử dụng một biện pháp an toàn nhất định nào đó, hẳn tôi đã trắng tay lâu rồi. Yếu tố an toàn trong mỗi trường hợp chính là điều mà tôi đã học về tầm quan trọng của lệnh stop - loss trước đây. Nhờ vào một vài kinh nghiệm ban đầu, tôi đã học được cách sử dụng các lệnh này nhằm bảo toàn phần lớn nguồn lợi của mình. Tôi làm như vậy bằng cách tăng đều đặn các lệnh stop - loss, cùng lúc với việc các cổ phiếu tăng giá.

Chẳng hạn, những ghi chép của tôi đã chỉ ra rằng, vào tháng 12 năm 1959, tôi mua 1.000 cổ phiếu của Borne Chemical với giá 28 đô-la một cổ phiếu. Giá này sau đó đã liên tục tăng lên thành 34 đô-la, 36 đô-la, 39 đô-la. Mỗi khi giá tăng, tôi lại đẩy giá trong lệnh Stop - loss lên cao một chút, 31 đô-la, rồi 32 đô-la, rồi thậm chí là 37 đô-la.

Vào tháng Một, Borne Chemical đã đạt mức giá 39½, và rồi giá giảm xuống bất ngờ. Và tất nhiên, một lần nữa, các cổ phiếu của tôi lại được bán ra hoàn toàn tự động, với mức giá 37 đô-la. Khoản tiền lời của tôi sau khi đã trừ đi khoản phí môi giới mua vào và bán ra lên đến 8.750 đô-la.

Một nhân viên môi giới mà tôi quen biết đã nói với tôi rằng, lần này loại cổ phiếu đó đã được "trợ giá đặc biệt", và rằng tôi đã mua đúng loại, thêm vào đó tôi đã rút ra rất đúng thời điểm. Tuy anh ta nói vậy, song tôi cũng không có cách nào biết được liệu đó có phải là sự thật, hay lại là một trong vô số tin đồn được phát tán bởi những kẻ đầu cơ ở Phố Wall. Tôi chỉ chắc chắn được một điều duy nhất đó là, cổ phiếu của Borne Chemical cứ liên tục giảm giá. Và tại thời điểm tôi viết cuốn sách này, giá bán của nó chỉ còn khoảng 51/2 đô-la.

Ngoài những loại cổ phiếu trên, tôi còn kiếm được khá nhiều từ các loại cổ phiếu sau:

FAIRCHILD CAMERA GENERAL DEVELOPMENT UNIVERSAL CONTROLS

Tại thời điểm tôi mua vào các cổ phiếu Borne Chemical, tôi đã đến một điểm mà khoản đầu tư chỉ có 28.000 đô-la.

Năm 1958, tôi đã mua 6.000 cổ phần của Universal Controls. Đến khi hãng được biết đến với cái tên Universal Products, giá của các cổ phần này đã tăng từ 351/4 lên 40 đô-la. Thực ra, tôi chỉ mua có 3.000 cổ phiếu lúc đầu, song sau đó, cổ phiếu được công ty tách đôi, và do vậy, số cổ phiếu tôi sở hữu đã tăng lên gấp đôi. Đến tháng 3 năm 1959, cổ phiếu mới này đã tăng lên chóng mặt từ 66 đô-la lên đến 102 đô-la, để rồi sau đó - cũng bất ngờ như lúc trước, giá giảm xuống đột ngột.

Tôi vội vã nâng giá trong lệnh stop - loss của mình lên trong lần ra giá sau cùng, sau khi giá bắt đầu đi xuống, và tôi đã bán ngay lập tức, với giá từ khoảng 86 1/4đô-la tới 89 3/4 đô-la. Giá bán ra của tôi kém hơn đến 12 điểm so với giá của nó thời điểm đó. Tuy nhiên so với giá gốc tôi mua vào, giá bán trung bình của tôi đã cao gấp gấp đôi. Và khoản lãi ròng của tôi là: 409.000 đô-la.

Đó chỉ là một trong rất nhiều những vụ giao dịch lớn của tôi tại thời điểm đó. Nhưng bên cạnh các vụ thành công, tất nhiên, cũng có những vụ tôi phải chịu lỗ. Danh sách những phi vụ làm ăn

thất bại của tôi bao gồm:

AMERICAN MOTORS 5.844 đô-la
ADDRESSOGRAPH
MULTIGRAPH 4.453 đô-la
AMERICAN METAL CLIMAX 7.487 đô-la

Và sự thật là, có vẻ như tôi cần phải học lại từ đầu những vấn đề cơ bản, vì thất bại cứ chất chồng lên thất bại, từ cổ phiếu của Brunswick Balke Collender lỗ 5.447 đô-la đến thất bại trong vụ Warner Lambert lỗ 3.861 đô-la.

Vậy nhưng, trong lúc đó, tôi lại nhận được "chứng chỉ Master" về nghệ thuật chơi bạc trên thị trường chứng khoán. Và nếu như tôi phải chịu một số thất bại đau đớn, tôi lại nhận được nhiều điều với cái giá rẻ mạt hơn so với giá trị thực của chúng.

Những thiệt hại mà tôi liệt kê ở trên và một vài vụ thua thiệt khác nữa, thực ra là hậu quả của việc tôi đã bỏ bê chúng, lúc đầu là do quá tự tin, và sau đó là do quá thất vọng. Sự bỏ bê ở đây chính là cách thức mà ngay khi khởi nghiệp tôi đã giành được một thành công quan trọng với nó - tôi tin rằng cách thức này vẫn sẽ giúp tôi làm giàu một lần nữa, miễn là tôi có thể hoàn thiện nó.

Tôi không thể nói rằng sự lừa đảo trên thị trường, mà sau này tạo nên một vụ bê bối ở sàn giao dịch Hoa Kỳ, bằng cách này hay cách khác, đã tạo ra một khác biệt to lớn với tôi. Nếu như sàn giao dịch Hoa Kỳ cứ dần dần đánh mất sức hút ban đầu của nó đối với tôi, thì đó là bởi từ lâu tôi đã không còn tìm kiếm những "cổ phiếu giá hời" như trước nữa. Tôi cũng học được một bài học rằng, các cổ phiếu hời trên thị trường chứng khoán luôn có một cái giá rất đắt, không thể mặc cả, cũng không thể thay đổi được. Đây không phải là một ý kiến ngược đời. Nó dựa trên một phép tính đơn giản.

Các cổ phiếu mà tôi mua vào càng rẻ, tôi càng phải trả nhiều phí môi giới. Sàn giao dịch New York nói rằng, khoản phí môi giới "trung bình" chỉ khoảng 1%, song sự thật là, những kẻ "săn tìm các món hời" sẽ phải trả khoản phí cao hơn nhiều. Tôi xin đưa ra đây một ví dụ tiêu biểu. Chẳng hạn, khoản phí mà một nhân viên môi giới nhận được cho một vụ giao dịch lô chẵn 100 cổ phiếu trị giá 1 đô-la mỗi cổ phiếu sẽ là 6 đô-la tức là 6%. Nếu tôi đầu tư toàn bộ 10 nghìn đô-la vào một lô cổ phiếu có giá 1 đô-la mỗi cổ phiếu, tổng số phí môi giới mà tôi phải trả sẽ là:

6 đô-la/100 cổ phiếu = 600 đô-la

Nếu giá cổ phiếu đó không đổi và tôi quyết định bán đi, tôi lại phải trả thêm một khoản phí môi giới 600 đô-la nữa. Và tổng số tiền sẽ là 1.200 đô-la, tương đương với việc tôi mất đi đến 12% trong tổng số vốn của mình. Tất cả chỉ trong có một "vụ cướp". Còn phải cộng thêm vào các khoản thuế nữa. Với cái mức giá này, tôi có thể trụ được trên Sòng bạc vĩ đại này bao lâu nữa?

Mặt khác, bạn hãy cùng tôi thử tưởng tượng xem, cũng vẫn với 10 nghìn đô-la đó, tôi mua 100 cổ phiếu với cái giá cao nhất mà tôi có thể chấp nhận được là 100 đô-la mỗi cổ phiếu. Tiền phí môi giới tôi phải trả khi mua vào sẽ chỉ là 49 đô-la, và tất nhiên khi bán ra, tôi cũng sẽ chỉ phải trả thêm 49 đô-la nữa. Tổng cộng tôi mất 98 đô-la. Bạn thấy đấy, đó quả là một sự khác biệt to lớn đúng không?

Những khoản phí môi giới này đã minh họa rõ ràng cho điều mà tôi học được (tất cả các yếu tố còn lại đều tương đương nhau) - *tôi cần phải mua loại cổ phiếu với giá cao nhất trong khả năng tài chính của mình và phải mua theo lô chẵn.*

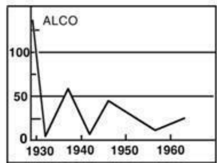
Tôi đã phải cố gắng vượt qua tất cả những cám dỗ thông thường. Thế còn các loại cổ phiếu giá thấp đang ngày càng trở nên có giá trị hơn mà các nhà môi giới luôn nói đến thì sao? Và cả

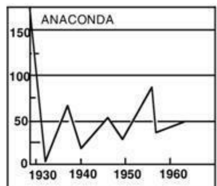
những loại cổ phiếu có giá trị cứ mãi giảm xuống trong một giai đoạn tạm thời, nhưng chắc chắn sẽ tăng giá khi thị trường khôi phục thì sao?

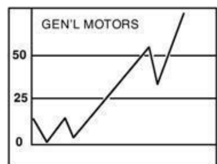
Có rất nhiều người sẵn sàng giao giảng cho tôi về viễn cảnh tôi sẽ giàu có đến thế nào nếu như cách đây khoảng 30 năm, tôi mua vào các cổ phiếu của General Mortors - tại thời điểm đó, giá của nó chỉ khoảng 5 đô-la mỗi cổ phiếu. Nếu tôi mua, và cứ giữ nó mãi qua một số lần tách cổ phần thì đến nay, một cổ phần trị giá đến 6 cổ phiếu, tôi có thể bán chúng với giá 81 đô-la một cổ phiếu.

Thật là một sự gia tăng giá trị kinh ngạc, giá như cách đây 30 năm, tôi có một khoản tiền tương đối đủ để đầu tư, và chấp nhận sự chờ đợi lâu dài đến khi cổ phiếu tăng giá. Thế nhưng, tôi chợt liên hệ trường hợp của General Mortors với New York Xural. Vâng, New York Xural, đã có lúc cổ phiếu của hãng này lên đến 259 đô-la một cổ phiếu tại thời điểm 1929, và giờ đây sau 34 năm, hiện đang được bán với giá 21⅞ đô-la/cổ phiếu, và KHÔNG HỀ được tách cổ phần.

Sự thật ở đây là, các cuốn biểu đồ của tôi hiện đang đầy ắp danh sách các loại cổ phiếu chưa bao giờ được khôi phục lại thời điểm giá đỉnh cao của nó. Bên cạnh đó, cứ một người giữ các cổ phiếu từ rất lâu thu được một khoản lời lớn, thì lại có hai người như vậy bị thất bại hoàn toàn. Rất hiếm hoi mới có một ngôi sao màn bạc lớn tuổi tỏa sáng trở lại sau một thời gian dài vắng bóng. Điều đó thực sự là rất hiếm hoi. Trong khi đó, còn có bao nhiêu những diễn viên kỳ cựu và cả những diễn viên không chuyên nữa?







Khi tôi hồi tưởng lại về những cổ phiếu tăng giá thì kết quả cũng chẳng có gì khả quan hơn. Liệu bạn còn nhớ vụ bùng nổ của chất uranium vào đầu những năm 1950 không? Có khoảng 500 công ty khai thác chất uranium và những cái tên có tính học thuyết vị lai đã biến mất khỏi thị trường kể từ đó. Cổ phiếu của tất cả các công ty đó đều được bán với giá rẻ mạt. Vô cùng rẻ mạt!

Bạn có thể so sánh những cổ phiếu đó với món đồ chơi của trẻ con - rất rẻ và rất thú vị. Song nhất định chúng sẽ hỏng ngay lập tức.

Phải nói thêm rằng, không phải *tất cả* các cổ phiếu giá cao đều là lựa chọn tối ưu để mua vào. Kinh nghiệm của tôi đã chỉ ra rằng, sẽ thật là ngớ ngẩn nếu quyết định mua cổ phiếu hoặc bất cứ thứ gì khác mà chỉ quan tâm đến giá cả của nó. Bạn biết đấy, cổ phiếu của New York Xural đã từng là Blue -chips (loại cổ phiếu an toàn và đảm bảo nhất), cũng như một số lớn các cổ phiếu khác, giờ đây đã đến giai đoạn già cỗi, và không có cách nào khác ngoài việc tiếp tục hạ giá thấp hơn nữa. Dưới đây là một vài ví dụ:

Alco Products: đạt mức giá đỉnh cao 139 đô-la vào năm 1929, bán được với 59 đô-la vào năm

1937, và hiện nay chỉ còn 23 đô-la. Tuy nhiên vẫn đang trong giai đoạn chờ đợi để tăng giá trở lại.

Anacoda Copper, đạt được mức giá cao nhất là 175 đô-la vào năm 1929, hiện nay chỉ còn khoảng 521/2 đô-la.

Burroughs corporation đã từng có giá 113 đô-la; hiện chỉ còn 23 đô-la.

U.S.SMELTING đã từng có giá 131 đô-la. Năm nay, nó cũng có xu hướng tăng nhưng rất khó để đạt đến 131 đô-la.

Con đường quay lại với giai đoạn đỉnh cao có thể là một chặng đường rất dài và đòi hỏi rất nhiều công sức. Rất nhiều loại cổ phiếu đã sang đến bờ dốc bên kia thì không bao giờ quay trở lại đỉnh được nữa.

Theo như tôi biết, các loại cổ phiếu được cho là tăng mạnh cũng hiếm khi có được mức tăng đột biến và khi chúng tăng đột biến như vậy có thể sẽ gây ra một vụ chấn động lớn. Điều gì đã xảy ra với những cổ phiếu được quan tâm ngày hôm qua - những cổ phiếu như của Techni - Color, hãng sản xuất nổi tiếng trước khi phim mầu được coi là tiêu chuẩn của nền công nghiệp điện ảnh?

Vào cuối những năm 1950, sự bùng nổ của những vấn đề không gian - theo cách người ta thường gọi, đã tạo ra một số vận may từ trên trời rơi xuống cho những người biết nắm bắt thời cơ - đồng thời cũng phải biết rút lui đúng lúc. Một trong những vụ đầu tư thành công nhất của tôi là với cổ phiếu của một hãng nhỏ ít được biết đến có tên Thiokol.

Đầu năm 1958, tôi tiến hành vụ mua vào thực sự lớn đầu tiên. Lúc đó, tôi đã mua 1.300 cổ phiếu với giá 497/8 đô-la. Tôi đã thu được một khoản lời nhỏ. Sau đó, tôi tái sử dụng số tiền đó để mua nhiều cổ phiếu của Thiokol hơn. Để rồi sau đó, nhờ sử dụng hết số tiền, và vận may từ việc cổ phiếu của hãng tách 3, tôi đã có được khoản lợi nhuận khổng lồ là 862 nghìn đô-la.

Đó chính là cái mà bạn có thể gọi là "tăng giá"! Tuy nhiên, cũng phải nói thêm rằng, tôi đã không mua những cổ phiếu đó của Thiokol khi nó nằm trong vô số cổ phiếu giá cực rẻ. Nếu không, tôi đã chỉ phải bỏ 19 đô-la cho mỗi cổ phiếu. Thế nhưng lúc đó, tôi lại đang rất cảnh giác trước khả năng sẽ lại thất bại một lần nữa với những "món hời". Hệ thống "hộp" của tôi lúc đó đang hoạt động rất tốt. Hơn nữa, tôi không hề có chút hứng thú nào đối với cổ phiếu Thiokol cho đến tận lúc giá của nó đã vượt qua 45 đô-la và hoàn toàn có khả năng đạt hơn mức 50 đô-la. Và quả thực như vậy, giá của nó đã vượt quá 50 đô-la và sau vụ tách cổ phần, Thiokol thẳng tiến đến mức giá 72 đô-la rồi mới bắt đầu giảm xuống.

Thời gian chính là yếu tố quyết định vô cùng quan trọng, và không hề có chút liên quan gì tới những yếu tố cơ bản, thậm chí là với sự "lớn mạnh" như trên. *Yếu tố quyết định về thời gian chỉ liên quan tới biểu hiện của các loại cổ phiếu trên thị trường!*

Tôi đã kết thúc việc mua bán các cổ phiếu của Thiokol sau khi cổ phiếu của nó đã tách ba. Tại thời điểm đó, giá của Thiokol là 68. Một sự kết thúc tuyệt vời sau khi đã đi khá xa trong trò chơi! Nhưng một người bạn của tôi lại mắc phải sai lầm khi *mua* những cổ phiếu đó ngay khi tôi vừa bán ra. Anh ấy đã đứng vào hàng ngũ rất nhiều người đi chậm so với thời đại. Anh ấy đã mua chúng với giá 65 đô-la. Và ngày hôm nay, anh ấy vẫn đang "mắc kẹt" trong đống cổ phiếu mất trắng vài nghìn đô-la - hiện giá của cổ phiếu Thiokol chỉ khoảng 19 đô-la.

Thực ra, doanh nghiệp Thiokol ngày càng làm ăn phát đạt. Công ty vừa nhận được những hợp đồng quan trọng ký với chính phủ, và cổ tức được chia tính trên mỗi cổ phiếu là 1,1 đô-la. Tất cả những yếu tố đó đã củng cố một niềm tin vững chắc cho anh bạn của tôi. Nhân viên môi giới của anh ấy nói rằng, rõ ràng những cổ phiếu đó "đáng giá" hơn hẳn so với giá trên thị trường của nó, và chắc chắn nó sẽ tăng giá. Liệu rồi điều đó có diễn ra?

Kinh nghiệm của tôi luôn nhắc nhở tôi rằng, giá của một cổ phiếu thực sự chẳng có liên quan gì với doanh thu của công ty phát hành ra nó (trừ khi rất nhiều người mua vào cùng có niềm tin vào mối liên quan đó và cùng hành động theo niềm tin của mình).

Chính việc đề phòng trước sự tăng giá, chứ không phải bản thân sự tăng giá là nguyên nhân có được những vụ đầu cơ thành công và các khoản lời lớn từ các cổ phiếu tăng giá.

Câu châm ngôn của thị trường chứng khoán là "Mua rẻ, bán đắt". Tôi có quy tắc của riêng mình. Tôi sẽ mua khi bảng báo giá chứng tỏ rằng giá của nó **chắc chắn sẽ TĂNG,** và tôi chưa bao giờ ân hận vì đã làm như vậy dù giá mua vào lúc đó đắt hay rẻ. Và việc người hồ lỳ có để lộ ra bí mật của những vòng quay hay không cũng chẳng còn quan trọng nữa.

Chương 4. Người chào hàng

Ở New York, tôi có một nhân viên môi giới làm việc cho mình - một nhân viên như mọi nhân viên khác, do vậy không cần thiết phải nêu tên của anh ta ra đây. Anh ta có một đức tính rất đặc biệt: anh ta hoàn toàn không có trí tưởng tượng chút nào. Trong công việc của mình, có lẽ anh ta không cần đến trí tưởng tượng. Nhiệm vụ của anh ta chỉ đơn giản là luôn giữ vị trí trung gian và “cắt xén” đôi chút. Do vậy, việc sở hữu một trí tưởng tượng thật là một điều phí phạm, và thậm chí có thể coi là một sự cản trở.

Theo quan điểm của tôi, anh ta là một người môi giới khá lý tưởng; bởi vì nói chung, anh ta vô cùng trung thực, không bao giờ tung tin đồn nhảm, và luôn thực hiện chính xác những gì tôi yêu cầu. Khi tôi bảo anh ta mua, anh ta sẽ mua. Khi tôi nói bán, anh ta sẽ bán ngay lập tức. Khi tôi hỏi về giá một cổ phiếu nào đấy, anh ta sẽ đưa ra câu trả lời tức thì. Bởi vì tôi là một khách hàng khá tử tế, tôi trả tiền cho những gì anh ta biết. Thỉnh thoảng, khoản phí môi giới tôi phải trả cho anh ta trong các vụ giao dịch của mình lên đến 8 nghìn đô-la một tháng.

Tuy nhiên, đôi lúc tôi vẫn băn khoăn tự hỏi rằng thực ra anh ta đang nghĩ những gì. Anh ta đã quản lý một phần tài khoản của tôi trong nhiều năm. Anh ta biết tôi đã làm việc như thế nào. Anh ta cũng chứng kiến những thời điểm mà tôi kiếm được đến 80 nghìn đô-la chỉ trong có một ngày. Và anh ta vẫn không mấy tin tưởng vào những gì tôi nói.

Suy nghĩ của tôi chẳng là gì trong mắt anh ta. Nhân viên môi giới của tôi tin chắc rằng, trong các vụ đó, chắc hẳn tôi đã “chơi tiểu xảo” ở một chỗ nào đấy. Bởi vì theo quan điểm của anh ta, tất cả những gì tôi suy tính đều sai sót. Chàng môi giới của tôi luôn tuân theo quan điểm Rothschild “Mua rẻ, bán đắt”. Mặc dù chưa bao giờ có mặt tại trụ sở làm việc của anh chàng môi giới này trong suốt những năm chúng tôi hợp tác, nhưng tôi dám chắc rằng, trên bức tường sau bàn làm việc của anh ta hẳn phải ghi câu nói trên như phương châm làm việc.

Đó chính là anh ta. Anh ta chắc chắn rằng tôi bị điên, bởi tôi luôn làm ngược lại những gì câu châm ngôn trên khuyên - tôi mua cổ phiếu khi giá của nó cao và sẽ bán ngay lập tức khi thấy nó có dấu hiệu mất giá.

Anh chàng môi giới X (chúng ta hãy gọi anh ta như vậy) không bao giờ tin rằng tôi làm đúng. Anh ta luôn chắc chắn một điều rằng, tôi*không thể nào* đúng được, thậm chí ngay cả khi anh ta thấy rõ ràng tôi đã kiếm được một món hời đến thế nào - đơn giản chỉ vì phương pháp của tôi hoàn toàn trái ngược với chân lý mà anh ta luôn tin tưởng, sùng bái. Phố Wall trong con mắt anh ta không phải là sòng bạc, nó là một nhà thờ và anh ta luôn là một con chiên ngoan đạo. Anh X luôn tin vào những “yếu tố cơ bản”, luôn tin rằng mua cổ phiếu là một sự đầu tư, và sùng bái mù quáng vào cái được gọi là “cổ phần trong các doanh nghiệp Hoa Kỳ.”

Thực sự là rất nhiều, nếu không muốn nói là hầu hết các nhân viên môi giới đều nghĩ như vậy. Họ chứng kiến toàn bộ hoạt động của thị trường cổ phiếu. Vậy nhưng họ không hề rút ra được điều gì từ sự quan sát của mình. Họ nhìn thị trường theo quan điểm méo mó từ nghề nghiệp mà họ đã thấm nhuần.

Tất nhiên, chúng ta không nên buộc tội họ. Lý do đầu tiên là bởi vì họ kiếm được miếng ăn là nhờ vào việc duy trì và vận hành cái sòng bạc lớn này cho tốt. Và bằng bản năng hay một lý do nào đó, họ biết rằng sự quyến rũ từ những người rao hàng lòe loẹt không phải là một trò tiểu xảo. Bất cứ nhà đầu tư nào cũng muốn được đảm bảo rằng mỗi khi mua cổ phiếu, họ sẽ sở hữu một thứ gì đó đáng giá hơn là một tờ xổ số. Và nhiệm vụ của một nhân viên môi giới là phải tìm, hoặc “phát minh” ra các lý do nào đó thật hợp lý để các khách hàng chuyển từ loại cổ phiếu - xổ số này sang loại khác - nếu như họ muốn nhận được thêm các khoản phí môi giới

nữa.

Lý do thứ hai, chính bản thân họ cũng luôn bị ngập trong các lời khuyên, lời giải thích, những lý lẽ để hợp thức hóa, lời dự đoán, và cả những lời tuyên truyền dồn dập, liên tiếp đến từ đội quân chào hàng - những người tồn tại nhờ vào bổng lộc hậu hĩnh tìm được tại Phố Wall.

Nếu anh X là một tín đồ đích thực của Phố Wall (về mặt này thì anh ta đúng là người như vậy), thì những người chào hàng đó chính là các linh mục, các thầy tu, các lương y. Họ có thể là các chuyên viên phân tích thị trường cao cấp có mức lương lên đến 100 nghìn đô-la một năm, đến từ câu lạc bộ quý tộc nhỏ của nhóm các nhà tư vấn của Phố Wall. Và họ cũng có thể là nhân viên quảng cáo cho các hãng môi giới, được trả lương 150 đô-la một tuần làm việc - những người đưa ra lời khuyên cho các triệu phú, song lại phải dùng bữa trưa tại nhà hàng bình dân Automat. Và thậm chí, những người chào hàng đó chính là những kẻ ngồi lê đôi mách trơ trẽn trên thị trường, chuyên đẩy giá trị các tờ danh sách xanh hay hồng của họ lên thành "tin nóng", "cổ phiếu huyền bí" và những chuyện phi lý tương tự để đổi lấy một đô-la một tuần, hay ba, bốn trăm đô-la một năm.

Các nhân viên môi giới thường thích đánh giá bản thân họ như những thành viên làm việc trong một môi trường nghề nghiệp rất "có giá", và thậm chí là có "văn hoá"; và phần lớn các ấn phẩm quảng cáo được tung ra từ đại lộ Madison đều có nhiệm vụ khắc họa rõ nét hình ảnh đó về họ trong mắt người đầu tư.

Và khi nhìn vào những quảng cáo đó, người ta sẽ thấy rằng, một nhân viên môi giới tiêu biểu rất giống nhân vật hư cấu Bác sĩ Kildare - rất thú vị, rất tốt bụng, rất hiểu biết, luôn sẵn sàng mọi lúc mọi nơi để phục vụ cho những yêu cầu tài chính của bạn và đưa ra "đơn thuốc" thích hợp cho khoản tài sản "ốm yếu" cũng như cho ví tiền nghèo nàn của bạn.

Công việc của họ là phải đảm nhiệm những vấn đề xã hội và kinh tế quan trọng, và có lẽ không nên sử dụng quảng cáo, bởi sẽ để lộ ra một vài bí mật. Hãy tưởng tượng xem nếu như một chuyên gia y tế cũng làm như vậy thì chuyện gì sẽ xảy ra!

"Cắt bỏ khối u không đau với chi phí thấp! Bạn có bị bệnh huyết áp thấp không? Hãy thử chương trình giúp tăng tuần hoàn máu của chúng tôi xem. Dịch vụ của chúng tôi sử dụng các công nghệ hiện đại nhất, các trang thiết bị tối tân nhất. Một món hời đặc biệt chỉ trong tuần này nếu bạn chấp nhận sử dụng thủ thuật cắt chi ở chỗ chúng tôi! Cắt bỏ ruột thừa với giá rẻ chưa từng thấy! Miễn phí thuốc kháng sinh trong mọi trường hợp?!"

Thật là lố bịch và đáng kinh ngạc. Nhưng nếu một nhà môi giới cổ phiếu được kiểm soát chặt chẽ hơn, giống như một dịch vụ xã hội và không phải là kẻ đồng lõa của với một sòng bạc, bạn sẽ thấy những điểm khác biệt giữa hai mẩu quảng cáo sau: "Bạn có kiểm tra tình trạng của gan thường xuyên không?" và "Hãy viết thư để nhận được bảng phân tích miễn phí danh mục vốn đầu tư của bạn".

Tất nhiên sự khác biệt đầu tiên là bạn không đánh bạc với sức khỏe của bản thân trừ khi bạn có thể tự chữa trị cho mình. Nhưng bạn*thực sự* đánh bạc với tiền bạc của mình, và đó chính là khi bạn "đầu tư" vào cổ phiếu. Vấn đề ở đây là những người đưa ra các lời khuyên trong các sòng bạc lại không phải lúc nào cũng biết rõ về canh bạc. *Việc của họ là phải* kiếm càng nhiều các khoản phí môi giới càng tốt. Hoặc trên mức độ nhận được tiền boa cho dịch vụ của mình, họ phải đọc các lá trà (một cách bói toán) để nhận được tiền.

Trong một trường hợp mà tôi gặp phải cách đây không lâu, tôi mới biết rằng dịch vụ đưa ra lời khuyên để bao quát "mọi khía cạnh tài chính của bạn" trong một bức thư thị trường được gửi đến hàng tuần, đã được thực hiện toàn bộ tại một hòm thư ở Đại lộ Số Năm. Tiền đề thực sự của dịch vụ vốn tuyên bố rằng, họ là nơi cung cấp cái nhìn tổng quan về toàn bộ thế giới tài chính trong tất cả các ấn phẩm của họ, lại ở trong phòng khách của ông tổng biên tập, tại đó cô bạn gái của ông ta đang cần mẫn đánh máy và dán tem.

Ông ta điều hành doanh nghiệp của mình vậy mà lại chẳng đủ khả năng trả tiền thuê địa điểm văn phòng. Công việc của ông ta ở ngay trong đầu ông ta. Nếu những dự báo về tình hình thị trường của ông ta thực sự có giá trị, có lẽ ông ta đã áp dụng cho chính bản thân mình trước tiên thay vì phải bán chúng với giá 2 đô-la cho sáu tuần làm việc vất vả.

Trường hợp đó không phải là hiếm có. Và kẻ mách nước đầu tiên trên thế giới này chắc chắn phải là con rắn trong Vườn Địa đàng. Và có lẽ lời khuyên của nó dành cho Adam và Eva về Quả táo chính là khuôn mẫu để phát triển những thế hệ sau này và cho tới tận bây giờ.

Thật may mắn cho những kẻ hám lợi. Mọi người luôn sẵn sàng mua bất cứ thứ gì mà họ giới thiệu rằng đó là một món lời, thậm chí thứ đó có là vô giá trị đi chăng nữa. Và tôi cũng phải thừa nhận rằng, có một vài lần tôi cũng đăng ký để nhận được những tờ phân tích của các dịch vụ nào mà tôi được quảng cáo.

Phần lớn những người này luôn nói về một cuộc chơi lớn. Nhưng khi tôi đi vào phân tích điều họ nói, tôi mới nhận ra rằng, thật khó để xác định thông tin chính xác. "Đầu tư để nhận lãi". Tốt! Thế nhưng bao giờ tôi mới nhận được lãi? Tôi phải bỏ ra bao nhiêu? Khi nào tôi có thể bán ra? Các gợi ý về "cổ phiếu tăng giá", "cổ phiếu thu lãi nhanh" và những điều tương tự lại luôn trái ngược nhau hoàn toàn. Dịch vụ này cho rằng cổ phiếu đó đúng, dịch vụ khác lại có đánh giá ngược lại. Và sau đó, lại xuất hiện thêm một dịch vụ khác thể hiện sự đồng tình với dự báo của các dịch vụ khác - thật giống như mục "Ý kiến bạn đọc" trên tờ báo *Tin tức buổi sáng* về đua ngựa vậy.

Một vài vụ mua cổ phiếu vào của tôi thực sự là một thảm họa, hoặc suýt trở thành thảm họa nếu tôi cứ loay hoay vướng mắc trong mớ lời khuyên của những kẻ chào hàng đó. Chẳng hạn, trong vụ cổ phiếu của Emerol Radio, một công ty đã chào hàng, giới thiệu cho tôi rất nhiệt tình. Công ty đó đã cho tôi thấy, thông qua một số bảng, biểu, số liệu cũng như những phép phân tích sâu sắc, khó hiểu, một điều duy nhất là mặc dù hiện nay, cổ phiếu của hãng chỉ được bán với giá khoảng 12 đô-la, song chắc chắn nó sẽ phải tăng giá đến 30 đô-la thậm chí còn hơn nữa. Và tôi đã bị thuyết phục, đồng ý mua vào với "cái giá hời" là 12½ đô-la. Nhưng thật thông minh, hay thật may mắn cho tôi bởi đã thoát được khỏi vụ này khi giá bắt đầu giảm xuống. Đến cuối năm, giá của nó chỉ còn 5¾ đô-la. Đó là vào năm 1956. Và đến năm 1963, giá của nó chỉ khoảng 9 đô-la. Và tôi cũng sẽ chẳng ngạc nhiên chút nào nếu hôm nay lại có một ai đó, hoặc một dịch vụ nào đấy nói với tôi rằng, cổ phiếu đó đáp ứng mọi yếu tố cơ bản, và chắc chắn sẽ tăng giá. Tôi không nghi ngờ gì về khả năng tăng giá này, chắc hẳn là một ngày nào đó sẽ như vậy. Nhưng ngày đó là bao giờ? Và tôi sẽ phải để tiền của tôi "mắc kẹt" một chỗ chỉ để chờ đợi một ngày nó sẽ sinh lời?

Khi đến Tokyo giao dịch vào năm 1957, anh chàng môi giới đã gửi cho tôi 3 tờ phân tích thị trường hàng tuần từ một dịch vụ tư vấn khá nổi tiếng. Cả ba tờ đều được phát hành gần kề nhau, tất cả cùng thúc giục khách hàng của mình hãy mua ngay cổ phiếu của Lorillard. Và tôi đã đầu tư rất lớn vào vụ này. Tôi mua vào rất nhiều với giá 35 đô-la và 36½ đô-la. Khi dịch vụ đó gửi lời khuyên mới đến các khách hàng để gợi ý bán ra, Lorillard đã ở mức giá 44 đô-la. Đến khi tôi quyết định thực hiện lệnh bán, cổ phiếu đó đã có mức giá trung bình 57⅜ đô-la và tôi đã kiếm được một khoản lời lớn lên tới 21 nghìn đô-la.

Nếu như tôi cứ mãi quan tâm vào gợi ý của "quả cầu chiêm tinh" ở tận New York, tôi đã mất đi một khoản lời lên đến 17 nghìn đô-la. Thật may mắn, kể từ khi đưa vào sử dụng lý thuyết hộp tôi đã không chịu bán ra cho đến khi các cổ phiếu ngừng mang lợi nhuận về cho tôi.

Những người dự đoán thị trường có cách riêng để kiếm tiền, và tôi dám cá rằng trong mọi trường hợp, nó *không hề* liên quan gì đến việc thực hiện chính những lời khuyên mà họ đã dành cho khách hàng của mình. Lời khuyên đó chỉ dành riêng cho cộng đồng những người tham gia đánh bạc, những người đã tạo ra các mánh lới trên thị trường nhưng chỉ dùng được trong khoảng 1 tuần, hay một năm đối với cái ngành công nghiệp trị giá nhiều triệu đô-la này.

Công bằng mà nói, một vài dịch vụ đã cố gắng hết sức để đưa ra những giá trị thực sự. Và họ cũng đã thành công nếu xét trên phương diện họ cung cấp cho khách hàng của mình những *thiết bị kỹ thuật* để quan sát thị trường. Họ lập các biểu đồ, đưa ra bảng so sánh giữa chi phí và thu nhập, cũng như những điều tương tự. Nhưng những dịch vụ đặc biệt để họ theo đuổi mục đích của cá nhân họ lại không hề được nhắc đến, dù bằng cách này hay cách khác.

Khi nhắc đến điểm này, người ta không thể quên được một chuyên gia phân tích thị trường kỳ cựu có tên Frank Payson Todd. Ông đã xuất bản cuốn sách về các lời khuyên khi đầu tư với tên gọi *Cố vấn New England*.

Năm 1955, khi tôi mới đặt chân vào thị trường chứng khoán, Todd đã được trả phí 500 đô-la chỉ để phân tích chương trình tài chính của Canadian Javelin.

Không lâu sau đó, Todd trở thành cổ đông của công ty Canadian Javelin với 17 nghìn cổ phiếu mà ông mua được từ các vị lãnh đạo của công ty này bằng chính tiền *của họ*. Theo như ghi chép của Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái, người ta không công bố giá mua các cổ phiếu này, và tất cả sẽ được trả thông qua khoản nợ không đóng bảo hiểm của Todd. Liệu đây có phải là việc chuyển tiền qua tay không? Không ai rõ cả. Nhưng dù gì đi chăng nữa, Todd đã có cổ phần của mình. Và các quan chức trong công ty nhận được giấy vay nợ của ông ta.

Không lâu sau khi Todd trở thành cổ đông của Candian Javelin, hàng trăm khách hàng của ông ta đã nhận được những thông tin vô cùng thú vị về cổ phiếu của Canadian Javelin trong cuốn *Cố vấn New England*.

Khi nhận thấy dịch vụ gửi qua bưu điện quá chậm chạp, không đáp ứng được nhu cầu cấp bách trong các tình huống đầu tư, theo như kinh nghiệm của Todd đối với loại cổ phiếu ông ta ưa thích nhất (cho đến tận bây giờ), ông ta đã quyết định chuyển các báo cáo về cổ phiếu Canadian Javelin thông qua điện tín. Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái cho rằng, một quan chức của Canadian Javelin đã phải trả 3.700 đô-la để nhận được những tin nhắn chứa tin vui đó.

Canadian Javelin, đã từng bùng nổ trong một thời gian ngắn dựa vào sức mạnh của các báo cáo, hiện vẫn được giao dịch tại sàn giao dịch Hoa Kỳ. Tuy nhiên, người bảo trợ chính của nó, ngài Todd, hiện đã bị loại ra khỏi ngành. Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái đã ban hành lệnh cấm hoạt động với Todd vào năm 1960, bởi ông ta đã vi phạm những quy điều đạo đức đối với một nhân viên tư vấn.

Những quy định đó cùng với Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái giúp đưa ra các biện pháp bảo vệ nhằm ngăn chặn các vụ thông đồng, câu kết. Tuy nhiên, cả hai chỉ có thể làm được rất ít để bảo vệ các nhà đầu tư khỏi những đe dọa đến từ chính bản thân họ - khi mà họ bị mờ mắt trước sự quyến rũ của việc kiếm tiền nhanh chóng và dễ dàng.

Và những anh chàng bán hàng khéo léo đã nhận ra một điều rằng, trên đời này chẳng có thứ gì là không thể bán được cho một ai đó, cũng như không có tuyên bố nào quá ngớ ngẩn đối với những người muốn tin vào nó. Trong thời đại của sự thần kỳ của khoa học như hiện nay, mọi thứ đều thật tuyệt diệu. Tại sao lại không có đĩa bay? Tại sao lại không thể bay lên mặt trăng? Trong giai đoạn từ năm 1958 đến 1960, rất nhiều nhà đầu tư bang New York đã đặt hơn 50 nghìn đô-la vào các cổ phiếu OTC của nhiều doanh nghiệp - đứa con tinh thần của một gã lừa đảo có tên Otis T. Carr. Họ đã tin vào những lời hứa hẹn của hắn rằng, các công ty đó đang kinh doanh trong lĩnh vực tàu vũ trụ - lúc này đang dậy lên cơn sốt đĩa bay - và do vậy, hoàn toàn có thể đưa các cổ đông lên đến tận mặt trăng.

Cảm thấy như vậy còn chưa đủ, Carr còn tuyên bố thêm rằng, động cơ sử dụng trong đĩa bay của ông ta hoàn toàn có thể vận hành mà không cần dùng bất kỳ loại nguyên liệu nào, nói chung là có thể chạy liên tục không ngừng nghỉ.

Và hiện nay, theo thông báo mới nhất, Carr đang ngồi “bóc lịch” tại nhà tù Oklahoma vì tội gian

lận cổ phiếu. Có một thông tin rất thú vị rằng, dù hiện nay hắn đang phải chịu án tù vì tội lừa đảo nhưng không một nạn nhân nào của hắn muốn rút tiền về.

Khi sàn giao dịch New York tiến hành một cuộc điều tra vào năm 1959, họ đã phát hiện ra rằng, có đến 40% tổng số những người sở hữu cổ phần tại thời điểm đó hoàn toàn không thể trả lời câu hỏi "cổ phiếu thông thường" là gì? Họ có thể sở hữu một hoặc nhiều cổ phiếu các loại. Họ trả tiền để sở hữu chúng và hy vọng sẽ phát tài. Vậy nhưng lại chẳng biết chúng thực sự là gì.

Trong số 12,8 triệu người dự định mua cổ phiếu, sàn giao dịch New York đã phát hiện có đến hơn một nửa trong số họ không thể đưa ra định nghĩa chính xác về cổ phiếu thông thường. Liệu họ có thực sự nghiêm túc suy nghĩ về việc đầu tư vào thị trường chứng khoán không? Chắc chắn rồi. Dựa vào các thông tin nghe được có đến 6,5 triệu công dân Mỹ tin rằng, đầu tư vào cổ phiếu là một ý tưởng tuyệt vời. Vậy cái mà họ thực sự quan tâm đến là gì? Không ai có thể trả lời chính xác câu hỏi này ngoại trừ việc họ cho rằng con phố này - Phố Wall được dát những viên gạch bằng vàng.

Tôi không ngạc nhiên chút nào về điều mà những kẻ chào hàng đã tô vẽ nên.

Lời khuyên đầu tiên về dự báo thị trường mà tôi tìm được khi nghiên cứu toàn bộ lịch sử Phố Wall lại là một bài quảng cáo của hãng Haight & Freese, chuyên về ngân hàng và môi giới uỷ nhiệm đăng trên tờ New York Times, số xuất bản năm 1898.

Và cũng hệt như hiện nay, lợi nhuận vẫn luôn là miếng mồi hấp dẫn nhất!

Lý do vững chắc nhất mà bạn có thể tin tưởng đó là, vào tháng một chắc chắn giá sẽ tăng..

Và dưới đây là một lời mời rất hấp dẫn:

Hãy viết thư hoặc gọi điện để nhận được cuốn sách hướng dẫn dày 400 trang của chúng tôi, có minh họa bằng sơ đồ đường sắt, cung cấp địa chỉ cũng như đặc điểm của tất cả các hãng đường sắt, bao gồm cả giá cao nhất và thấp nhất đã có trong vòng 10 đến 30 năm của cổ phiếu, trái phiếu, ngũ cốc và bông vải. Đồng thời gợi ý phương pháp mua và bán dưới hình thức trả góp.

Tại Phố Wall, người ta luôn đưa ra được những lý do thuyết phục nhất để khẳng định một vụ tăng giá. Về mặt này, mọi thứ vẫn được giữ nguyên từ năm 1898 ngoại trừ cách sử dụng ngôn ngữ chào hàng. Bởi ngày nay ngôn từ có vẻ cương quyết và có phần khoe khoang hơn trước.

KHẢ NĂNG THU LÃI LỚN!

MỘT CỔ PHIẾU MÀ NHÀ ĐẦU TƯ NÀO CŨNG NÊN SỞ HỮU!

SỰ CHỌN LỌC GIÁ TRỊ!

12 PHƯƠNG PHÁP DẪN ĐẾN CON ĐƯỜNG ĐẦU TƯ THÀNH CÔNG!

CHÚNG TA ĐANG Ở TRONG MỘT THỊ TRƯỜNG TĂNG GIÁ LIÊN TỤC

Gần như không có chút khác biệt nào cả! Những dịch vụ mách nước và những thầy bói chuyên đọc lá trà cùng có chung một mặt hàng rao bán. Tựa như những kẻ chuyên rình mò mách nước tại trường đua ngựa, họ tuyên bố rằng mình biết tên con ngựa sẽ thắng, và sẽ chỉ nói với riêng mình bạn bởi điều này rất bí mật - tất nhiên là chỉ cần bạn trả một khoản tiền nho nhỏ. Trên các tờ giới thiệu ở Phố Wall sẽ chẳng bao giờ có những ngày mưa, thời tiết luôn luôn rất đẹp, thị trường luôn ở tình trạng tăng giá ổn định, hoặc rằng mọi thứ sẽ trở thành như vậy.

CỔ PHIẾU SẮP TĂNG GIÁ ĐÂY!
TÌNH HUỐNG ĐẶC BIỆT ĐỐI VỚI NỀN CÔNG NGHIỆP ĐƯỢC COI LÀ "CHÀNG KHỔNG LỒ NGỦ

SAY"! PHẦN THƯỞNG BẤT NGỜ ĐÂY!

Tại sao những kẻ chào hàng đó không hòa vào dòng người tham gia cổ vũ cho sự tăng giá đó, tại sao không bỏ chút tiền "còm" cho "chàng khổng lồ ngủ say" đó và kiếm một phần thưởng thật bự, thật hậu hĩnh cho riêng họ? Họ luôn cố gắng tỏ ra mình là một người rất có đạo đức, luôn muốn đem những điều tốt đẹp đến cho kẻ khác. Vậy nhưng rõ ràng là nếu họ phải bán cái tin tức đặc biệt kia cho những người khác thì chỉ chứng tỏ một điều rằng cái tin đó thật ra cũng chẳng có gì đặc biệt cho lắm.

Tiên tri ư? Đó thật là một điều tuyệt vời! Nhưng tôi hiểu rằng tôi có thể tiết kiệm khối tiền bằng cách ngày ngày đọc báo, rồi nhanh chóng tìm ra "chàng khổng lồ ngủ say" của riêng mình, đơn giản chỉ nhờ quan sát biểu hiện của các loại cổ phiếu và chọn ra loại có biểu hiện tốt nhất.

Mới gần đây thôi tôi nhận được bức thư giới thiệu từ một trong những nhà cung cấp dịch vụ dự đoán tiếng tăm nhất. Bức thư viết rằng:

Bạn thân mến!

Có lúc nào trong đời bạn mong sao mình có riêng một "bộ não điện tử"? Bộ não đó sẽ giúp bạn lựa chọn cổ phiếu. Hãy tưởng tượng rằng, bạn đưa thông tin vào trong đó, và trong giây lát bạn sẽ nhận được câu trả lời vô cùng quan trọng đối với các dự án đầu tư vào thị trường…

Gần đây, chúng tôi yêu cầu "bộ não điện toán" của chúng tôi giải quyết một vấn đề vô cùng trọng đại. Chúng tôi muốn tìm loại cổ phiếu có khả năng thu lời nhiều nhất cho dự án đầu tư tiếp theo… Do vậy, chúng tôi đã đưa vào máy một lượng lớn thông tin. Và chiếc máy đó đã đưa ra câu trả lời!

Ngành công nghiệp bói toán bằng quả cầu chiêm tinh giờ đây đã được điện tử hóa. Chỉ với 37,5 đô-la cho việc nhận thông tin trong vòng 7 tháng thông qua phương pháp điện tử, tôi sẽ nhận được một danh sách các cổ phiếu tăng giá. Người ta luôn thuyết phục tôi rằng, các cổ phiếu đó chính là lớp "váng kem béo ngậy" cho việc đầu tư vốn lâu dài. Chúng là những cổ phiếu sẽ liên tục "tăng giá và tăng giá".

Thật may mắn, tôi vẫn chưa cần đến một bộ não điện tử để nói cho tôi biết cổ phiếu nào "chỉ có tăng giá và tăng giá". Mục cổ phiếu trên các tờ báo cũng đủ cho tôi biết cái gì *đang thực sự* tăng giá. Hơn nữa, cho đến tận bây giờ tôi vẫn không thấy thích thú "bộ não" đó.

"Bộ não điện tử" của các hãng chuyên dự báo còn có thêm một điểm hấp dẫn khác nữa. Đó là dịch vụ cảnh báo, xuất hiện từ năm 1929. Theo những gì họ nói, dịch vụ này nhằm giúp các nhà đầu tư bảo toàn những khoản tiền lớn, bằng cách đưa ra bản tin cảnh báo (qua thư) mỗi khi thị trường có dấu hiệu giảm sút.

Điều này thực sự là rất tốt đối với những ai có một vài cổ phiếu được giữ trong các hộp gửi đồ an toàn ở ngân hàng mà họ thường chỉ ngó đến chúng mỗi năm 1 hoặc 2 lần. Nhưng theo tôi, chẳng có gì vừa nhanh, vừa an toàn lại hiệu quả bằng các lệnh Stop - Loss. Những người tự cho mình là có bộ óc điện tử sẽ thông báo cho tôi, tất nhiên là qua thư, khi nào *cổ phiếu đó nói chung* có dấu hiệu sẽ mất giá. Trong khi đó, các lệnh stop - loss chẳng nói gì cả dù bằng thư hay bất kỳ cách nào khác. Song nó sẽ tự động hành động và hành động chính xác ngay tại thời điểm *một trong các cổ phiếu nhất định* nào đó của tôi bị mất giá. Và nó còn không đòi tôi phải trả bất cứ khoản nào. Tôi chẳng mất gì cho nó cả!

Nhóm các nhà "tiên tri" ở Phố Wall đã thành công như thế nào?

Tất nhiên là họ có hiểu biết về thị trường hơn các nhà kinh doanh không chuyên một chút. Cái hơn đó là ở chỗ, họ nắm vững các*thuật ngữ cổ phiếu* hơn, họ hiểu câu thần chú từ các chỉ số, các xu hướng, số trung bình, các lựa chọn, đặt lệnh, gọi điện, các hợp đồng chứng khoán hai

chiều, sức lan toả, biết về Phố Wall hơn, và cả những khe hở trong đó nữa. Họ còn biết về Dow Line, đường lợi nhuận, đường giá trị, chỉ số lô lẻ, đường tăng giảm. Nhưng, than ôi! Họ chẳng hề biết gì về con đường dẫn tới những thông tin mà tôi cần nhất: khi nào cổ phiếu *của tôi* sẽ bắt đầu tăng giá, và sẽ *tăng* đến mức nào?

Cứ mỗi khi tôi chuẩn bị nắm được các thông tin cần thiết về việc liệu một cổ phiếu sẽ TĂNG hay HẠ giá, thì ngay lúc đó những *cơ hội không rõ ràng* sẽ lại tạo ra các dự đoán gần như chính xác với bất cứ thứ gì mà người ta bỏ tiền ra mua.

Nếu như tôi tung đồng xu, chọn ra một cái tên nghe có vẻ sẽ làm ăn được, thử các kiểm tra dấu mực, hoặc thử hành động theo cảm tính, cứ bước thẳng về phía trước, chắc chắn luật trung bình sẽ đưa ra ngay một kết quả tương tự như những gì người rao hàng và các “thầy bói” đoán mò ra các xu hướng kết luận.

Mỗi ngày có đến hàng trăm cổ phiếu *tăng giá* trên thị trường. Và cũng một số lượng tương tự như vậy mất giá. Bên cạnh đó, một số khác lại giữ nguyên trong suốt ngày hôm đó, đơn giản chỉ vì có rất ít, hoặc thậm chí không ai chú ý giao dịch những cổ phiếu này.

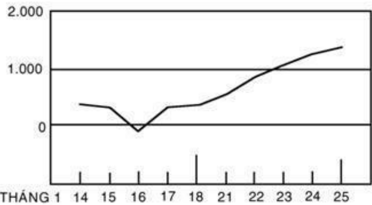
Trong một thị trường tăng giá, tôi hiểu rằng số lượng cổ phiếu tăng giá sẽ nhiều hơn số lượng các cổ phiếu mất giá. Và tình hình sẽ ngược lại đối với một thị trường giảm giá. Nhưng tôi cũng không hề quên một điều, dù thị trường có đang ở trong trạng thái nào đi chăng nữa thì vẫn có những luồng thay đổi theo *cả hai hướng*. Và hơn thế nữa, sẽ có những cổ phiếu mới tăng giá hôm nay, đến hôm sau đã lại mất giá. Giữa các cổ phiếu TĂNG giá và GIẢM giá không hề tồn tại một ranh giới rõ ràng cũng như không hề có một vị trí vĩnh cửu. Nếu như tồn tại ranh giới đó thì trên đời sẽ không bao giờ tồn tại cái mà chúng ta vẫn gọi là “thị trường”. Nếu những ranh giới đó, vị trí đó tồn tại thì các cổ phiếu GIẢM GIÁ sẽ được dùng làm giấy dán tường, còn các cổ phiếu TĂNG GIÁ sẽ được định giá vượt quá khả năng lưu hành của bất cứ ai.

Không ai có biện pháp chắc chắn nào để biết được các cổ phiếu của mình sẽ được điều chỉnh ra sao. TĂNG hay GIẢM? Tôi xin nhắc lại một lần nữa, nếu những người chào hàng ở Phố Wall biết điều đó, tôi xin cá rằng họ sẽ không đời nào cho tôi các lời khuyên. Thay vào đó, họ sẽ tự mình *hành động*.

Dưới đây là bản báo cáo về sự thay đổi giá cả trên sàn giao dịch New York. Báo cáo này là một giai đoạn gồm 10 ngày tương đương với 2 tuần giao dịch và được lựa chọn hoàn toàn ngẫu nhiên:

	Tăng giá	Hạ giá	Giữ giá	Tổng số lượng giao dịch
14 tháng	1723	360	249	1,332
15 tháng	1504	556	255	1,315
16 tháng	1337	720	246	1,303
17 tháng	1712	333	259	1,304
18 tháng	1572	509	238	1,319
21 tháng	1567	485	266	1,318
22 tháng	1672	390	249	1,311

23 tháng 1619	428	264	1,311
24 tháng 1571	464	251	1,286
25 tháng 1588	461	240	1,289



Khi tính gộp lợi nhuận cũng như thiệt hại trong tuần đầu tiên, từ ngày này sang ngày khác, chắc chắn bạn sẽ nhận ra rằng, đó hoàn toàn không phải là một tuần thành công theo như quan điểm của các nhà dự định *xu hướng*. Vào thứ Hai ngày 14, số cổ phiếu có giá tăng lên nhiều gấp hai lần số cổ phiếu bị mất giá. Lúc này các phóng viên chuyên về thị trường liền tung hô: "Hoan hô! chưa bao giờ mọi thứ tốt đẹp đến thế!" Thứ Tư ngày 16, xu hướng gần như trái ngược hoàn toàn. Cả Phố Wall rên rỉ đau đớn. Đến thứ Năm ngày 17, tình thế lại đảo ngược, số người thắng lớn nhiều gấp đôi số người thất bại. Và đến thứ Sáu ngày 18, sự chênh lệch giữa hai nhóm là rất nhỏ.

Tuần thứ hai dường như nghiêng cả về phía những người thắng lớn dù rằng số người thất bại gần như tương đương. Tuy nhiên, nếu như ghi hết cả lời và lỗ vào trong một bảng báo cáo ngày theo cách mà các nhà phân tích tỷ lệ Được - Mất vẫn làm, tôi sẽ được một biểu đồ về hai tuần giao dịch như sau:

Đến ngày 25 tháng 1, tôi sẽ vô cùng hài lòng. Chuyên đưa tin về các sự kiện trong các bản báo cáo thị trường người ta sẽ viết rằng:

THỊ TRƯỜNG TĂNG GIÁ THEO ĐƯỜNG THẲNG ĐỨNG

và hai ngày sau:

THỊ TRƯỜNG TĂNG GIÁ MẠNH TRONG NĂM 1963



Thật tuyệt vời! Nhưng trong trường hợp này, điều tuyệt vời lại dành cho những người chào hàng. Ngay từ đầu họ đã báo trước một điều tốt lành. Và giờ đây, khả năng lời tiên tri đó là chính xác có xác suất lớn hơn 50/50. Và tất cả đều thật thú vị đối với các nhà lý luận thị trường cũng như những người giữ biểu đồ - đặc biệt là với những ai không đầu tư tiền của vào thị trường.

Nhưng lẽ nào các "cổ phiếu thần kỳ", hay "chàng khổng lồ ngủ say", hay "các danh mục đầu cơ hàng đầu" của tôi lại không tuân theo những đường zíc zắc trong biểu đồ đó?

Đừng quên rằng vào bất cứ ngày nào trong 10 ngày trên, trong khi hàng trăm cổ phiếu có giá tăng mạnh thì lại có hàng trăm cổ phiếu khác - *và tất nhiên, không bao giờ cùng một loại* - sẽ giảm giá. Dù thế nào đi nữa, các cổ phiếu riêng lẻ cũng giống như những quả cầu yo - yo thần kỳ, luôn luôn phải đi theo một sợi dây dẫn đường. Một vài cổ phiếu sẽ đi xuống theo xu thế chung, và do vậy, đường biểu diễn cũng sẽ đi xuống. Và vào một ngày nào đó, khi tăng giá là xu thế chung, chúng *vẫn tiếp tục* giảm giá. Một vài cổ phiếu trong số đó thậm chí còn tụt giá nhiều hơn. Và tương tự như vậy, sẽ có rất ít cổ phiếu đạt đến mức *tăng giá mới* trong khi đường biểu diễn biểu thị một đường giảm giá chung.

Khi so sánh biểu đồ biểu diễn các cổ phiếu riêng lẻ trong suốt một giai đoạn tương đối dài với biểu đồ biểu diễn toàn bộ biểu hiện của thị trường, tôi nhận ra rằng, mặc dù có một sự tương quan tương đối, song hơn 1.300 cổ phiếu niêm yết trên sàn giao dịch New York lại không chắc sẽ có cùng xu hướng. Chúng khá giống nhau nếu xét trên một vài phương diện nhưng chúng không hề giống nhau y hệt. Một vài cổ phiếu còn có vẻ đi ngược lại xu thế. Rất nhiều cổ phiếu tỏ ra không hề có liên quan gì đến xu thế chung cả - có thể là trong vài tuần hoặc thậm chí cả vài năm. Tính chất của chúng cũng rất mâu thuẫn. Bạn mua vào, chúng sẽ mất giá. *Ngay khi bạn bán đi, chúng lại tăng giá trở lại!*

Cổ phiếu bí ẩn là có thật! Và người ta cũng tìm thấy các bằng chứng chứng tỏ rằng không ai có thể đưa ra lời "tiên tri" về xu hướng thị trường tốt hơn những người đánh bạc. Ít nhất chúng ta cũng hy vọng rằng những người chào hàng sẽ đưa ra các dự đoán chính xác, dù rằng họ có hành động theo chủ quan đi chăng nữa. Bởi một nhân vật trong vở kịch nào đó đã từng nói rằng: "Đến cả một cái đồng hồ chết cũng vẫn đúng giờ hai lần trong một ngày."

Những lý luận logic đơn giản nhất cũng cho tôi thấy rằng, trong một thị trường, khi xu hướng chung là *tăng giá* chứ không phải giảm giá - và tất nhiên đó là thị trường luôn tăng giá - luật trung bình sẽ mang lại cho tôi nhiều cơ hội thành công hơn bất kể tôi chọn cổ phiếu theo cách nào.

Tôi có thể dán tờ tạp chí Phố Wall lên cửa rồi ném phi tiêu vào nó theo đúng cách mà người ta nghĩ các chuyên gia thẩm mỹ nổi tiếng vẫn làm. Tôi cũng có thể nhắm mắt lại rồi chọn bừa trên bảng cổ phiếu. Nếu như số cổ phiếu tăng giá nhiều hơn số mất giá, rõ ràng là tôi đã không may mắn nên mới không chọn được nhiều cổ phiếu tăng giá hơn.

Dựa vào các mối quan hệ cá nhân, tôi có quen một luật sư khá uy tín ở Mahatta. Ông ấy đã kiếm được một khoản tương đối lớn, và tất cả chỉ dựa vào một biện pháp duy nhất. Ông ta thường trải rộng bảng cổ phiếu trên tạp chí *Barron* lên bàn, nhắm mắt lại và tích bừa vào một loại cổ phiếu nào đó. Nếu dấu mực dừng lại ở cổ phiếu nào, ông ta sẽ mua loại đó.

Tất nhiên, ông ta có mất một số tiền nhất định trong một vài trường hợp đầu tư. Song khi thị trường tăng trưởng mạnh, ông ta còn kiếm được nhiều hơn.

Hãy xem xét kỹ trường hợp trên. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên nếu đôi lúc những người chào hàng ở Phố Wall cũng đưa ra các lựa chọn chính xác. Nhất là khi thị trường đang trong giai đoạn bùng nổ, khi một lượng tiền lớn được đổ vào sòng bạc Phố Wall thì chắc chắn cổ phiếu tăng giá sẽ nhiều hơn mất giá. Nếu chỉ đơn giản dựa vào luật trung bình thì các nhà "tiên tri" chắc hẳn cũng làm được như anh bạn luật sư của tôi, chọn cổ phiếu với đôi mắt đang nhắm

nghiền.

Họ có làm như vậy không? Đó chính là điểm khiến tôi ngạc nhiên. Các nhà "tiên tri" có thể miêu tả thị trường tốt hơn những gì họ đang làm được hiện nay nếu như họ chịu sử dụng những định luật bình quân đơn giản nhất.

Khi tiến hành một nghiên cứu vào năm 1933, Uỷ ban Nghiên cứu Tài chính Cowles đã khám phá ra rằng, những dự đoán của các chuyên gia hàng đầu trong cả nước đã làm cả đất nước như ngập trong những bản tin "chính xác tối đa" về xu hướng thị trường, các đường Dow Line, đường tăng - giảm giá, đường giá trị… *chọn dấu hiệu với 4% chắc chắn KHÔNG thể chính xác bằng các lựa chọn ngẫu nhiên.*

Đến năm 1944, Uỷ ban Cowles lại tiến hành một cuộc điều tra tương tự, và kết quả rõ ràng vẫn không hề thay đổi.

Những cơ hội đơn thuần - tựa như việc ném mũi tên vào từ *tạp chí Phố Wall* hay tích bừa vào *tờ Barron* - cũng sẽ tạo ra các lời tiên đoán với xác suất chính xác lên đến 50%. Hay nói cách khác, chúng có thể đúng ít nhất là *một nửa*. Tuy nhiên, sự thật lại không như vậy. Khả năng thành công - theo như hai bản nghiên cứu trên *chỉ là 46%.*

Có lẽ tôi không cần phải nói rằng, biểu hiện kém cỏi như vậy sẽ không làm nhụt trí các "thầy bói sử dụng quả cầu tiên tri". Tại sao lại như vậy? Bởi lẽ họ không đánh bạc. Họ chỉ *đưa ra lời khuyên* cho các con bạc mà thôi - tất nhiên với một khoản chi phí nhỏ. Các con bạc đến xin lời khuyên có thể sẽ mất trắng. Nhưng họ - những nhà cung cấp dịch vụ dự đoán, được tổ chức tốt sẽ vẫn tiếp tục phát đạt từ năm này qua năm khác.

Tôi không hề thổi phồng quá mức khi nói rằng những kẻ tự xưng là các nhà phân tích thị trường thật ra cũng chẳng khác những gì được đề cập đến trong cuốn sách *Giấc mơ* của Rajah Rahbo. Trong thế giới kinh doanh vốn luôn được cho là cứng nhắc này, lại tồn tại một điều kỳ lạ - rất nhiều người môi giới cổ phiếu lại là những nhà số học đầy nhiệt tình, đam mê. Họ không còn cố gắng tìm hiểu thị trường theo những cách thông thường nữa. Trái lại, họ dùng thời gian rảnh rỗi của mình vào việc tìm kiếm những con số may mắn hay những điều tương tự như vậy - kiếm tìm lời chỉ dẫn từ các vì sao.

Tôi đã từng nghe ít nhất là một nhà tư vấn đầu tư chuyên nghiệp ở Phố Wall đưa ra các dự đoán hoàn toàn dựa vào thiên văn học. Điều nực cười ở đây là, cách làm đó thực ra chẳng khác gì "bộ óc điện tử" - bởi lẽ không một vì sao nào cũng như không một loại máy móc nào có thể trả lời câu hỏi rằng, các con bạc ở Phố Wall sẽ làm gì cho tới tận khi họ thực sự vào cuộc. Và sau đó, tất nhiên bảng báo giá sẽ nói cho tôi biết tình hình các cổ phiếu chính xác hơn tất cả các loại máy móc đã được phát minh.

TÔI NHẬN RA RẰNG NƠI TỐT NHẤT ĐỂ TÌM KIẾM CÁC LỜI CHỈ DẪN VỀ THỊ TRƯỜNG CHÍNH LÀ TẠI THỊ TRƯỜNG.

Tất nhiên có rất nhiều nhà dự báo thị trường không gặp khó khăn trong việc lập biểu đồ về tình hình thị trường. Cũng giống như những kẻ chuyên rình mò mách nước tại trường đua ngựa, họ cũng cần một vài mánh khóe để *hằng ngày* có thể đưa ra lời khuyên hay góp ý - và bản thân thị trường không phải lúc nào cũng đủ "màu mỡ" đối với các yêu cầu trong công việc của họ. Giống như những người chào hàng, họ làm việc trong một hệ thống rất đơn giản: làm sao để có được càng nhiều ngựa trên trường đua càng tốt, và chắc chắn trong số đó thế nào cũng có những con ngựa dẫn đầu.

Rất nhiều lĩnh vực cũng áp dụng hệ thống tương tự. Đôi lúc ai đó trong chúng ta tìm thấy một kho báu được giấu trong tấm đệm cũ, hay được chôn dưới hầm hay được ném xuống dưới giếng. Nếu ngày mai tôi mở một Dịch vụ Truy tìm kho báu và quảng cáo như sau:

Tuần này hãy tìm kiếm dưới tầng hầm nhà bạn…

Hoặc là trên gác mái…

Hay trong đống cỏ khô…

Giữa những trang sách được xuất bản trước năm 1905…

Chắc chắn là nếu làm theo các chỉ dẫn đó của tôi, một vài khách hàng sẽ tìm thấy một ít tiền.

Sang tuần sau tôi lại quảng cáo rằng:

Bà L.D. ở Omaha, Neb. sau khi nghe lời khuyên của chúng tôi vào ngày 15 tháng 8 đã tìm thấy 400 đô-la trong chiếc chăn của mình. Còn J.B. ở Mongoose, Wisc lại tìm thấy 160 đô-la loại tiền 10 đô-la vàng trong một cái hộp ở trên gác mái…



Sơ đồ truy tìm kho báu ở Mỹ tuần trước

Rất dễ để giải thích trong ngôn ngữ kỹ thuật rằng "hệ thống" giúp quyết định những vị trí như cái chăn chẳng hạn sẽ là một nơi tìm thấy tiền dễ dàng hơn những nơi như trên bãi tắm hay các góc phố. Và mọi chuyện cũng sẽ dễ dàng như vậy nếu tôi muốn minh họa một phương pháp với một vài sơ đồ, biểu đồ.

Rõ ràng toàn những lời nói ngớ ngẩn! Vậy mà vẫn những lời nói đó nhưng được trình bày theo ngôn ngữ đặc biệt ở Phố Wall, người ta sẽ gọi chúng là sự uyên thâm, trí tuệ, và nếu muốn nghe, bạn phải trả bằng tiền mặt.

Tại sao công chúng không hiểu được bản chất thật của nó chứ? Tất nhiên là họ có hiểu. Song bản năng ham mê đỏ đen trong mỗi con người lại quá mạnh mẽ. Hơn nữa, mỗi ngày số người đổ về Phố Wall - những người chưa phải chịu mất mát gì, lại một tăng thêm.

Có rất nhiều trường dạy nghệ thuật dự đoán và phân tích thị trường. Mà điều tồi tệ nhất ở đây là họ hoàn toàn lừa đảo - hoặc trong một số trường hợp hiếm hoi, đó là sự phản ánh của tình trạng ảo tưởng về bản thân. Trường hợp của một nhà tư vấn thị trường lâu năm sau đây cũng vậy. Theo như điều tra của Uỷ ban Chứng khoán và Hối đoái, nhà tư vấn này đưa ra các dự đoán của mình dựa vào một hệ thống "mật mã bí mật" mà ông ta khám phá được từ trong các mẩu truyện cười trên một tờ tạp chí.

Tuy nhiên, điều có giá trị nhất mà các nhà phân tích có thể nói với tôi đó là, các cổ phiếu đã có giá trị như thế nào trong QUÁ KHỨ và có thể sẽ ra sao trong TƯƠNG LAI. Nhưng điều mà tôi thực sự muốn biết là tình hình các cổ phiếu CỦA TÔI chính tại thời điểm hiện tại.

Vậy mà thật không may, chưa có một ai trả lời được câu hỏi này dù là với một quả cầu chiêm tinh, một bộ não điện tử hay bất cứ cái gì khác.

Các nhà phân tích thị trường luôn luôn có thể đưa ra rất nhiều lời giải thích rằng tại sao mà một loại cổ phiếu nhất định lại tăng giá hoặc giảm giá, *tất nhiên là sau khi mọi chuyện đã xảy ra*. Tin đồn về việc tách cổ phiếu, các nguồn tin không đáng tin cậy về thu nhập cao hơn, sự nóng nảy của ông chủ tịch, hay tin đồn về sự xâm lược của Cuba - luôn có điều gì để nói. Nhưng vấn đề ở đây là những quan sát, nhận xét vào cuối mỗi ngày giao dịch về bản chất đều là chuyện đã rồi và không còn ý nghĩa gì nữa. Vì vậy, những lý do đó trong mọi trường hợp đều luôn rất hợp lý.

Sự thực duy nhất ở đây là thị trường sẽ biểu hiện theo *cách của nó* bởi các con bạc luôn hành động *theo cách của họ*, và chẳng một ai có thể biết họ sẽ làm gì cho tới khi chuyện đó đã diễn ra.

Chương 5. Biện pháp phòng thân - đi nước đôi

Carlyle đã từng viết rằng “đánh bạc cũng giống như chống lại cả thế giới vì sự sinh tồn”. Câu nói này đột nhiên khiến tôi nhớ đến một hoặc hai nhà đầu cơ ở Phố Wall mà tôi đã từng gặp. Họ là những người đã quyết tâm lao vào sòng bạc Phố Wall để rồi sau đó mạo hiểm mọi thứ mà họ có chỉ để tìm cách thoát ra.

Đối với những người có tính cách như vậy, những lời cảnh báo, nhắc nhở về sự mạo hiểm luôn đi kèm với các cổ phiếu có lẽ cần phải được gạch chân rõ ràng. Nếu cổ phiếu không phải là một trò cờ bạc thì có lẽ đã không có kết cục. Thực tế là sẽ không có thị trường như chúng ta thấy. Cổ phiếu sẽ được mua bán qua lại như khoai tây hay trái phiếu chính phủ với một mức giá cố định.

Nhưng những con bạc liều lĩnh và nghiện ngập có lẽ không thực sự tiêu biểu cho thị trường cổ phiếu. Người ta thường nghĩ về những “con bạc không chuyên” trong sòng bạc Phố Wall như một sự thụ động nghiêng về tôn giáo hơn là lĩnh vực kinh doanh.

Các nhà đầu tư cỡ vừa và nhỏ khi lần đầu tiếp xúc với nhân viên môi giới chứng khoán, luôn trong tâm trạng tràn đầy hy vọng nhưng cũng có phần lo lắng, sợ sệt. Tâm trạng đó của họ cũng giống như một cô bé con khi phải bước vào bệnh viện trò chơi. Họ kính cẩn, lịch sự yêu cầu được mua những loại cổ phiếu tốt nhất, chăm chú lắng nghe “người đàn ông vĩ đại” giảng giải. Và rồi sau đó, trao vào tay “người đàn ông vĩ đại” đó toàn bộ số tiền mình đã tiết kiệm cả đời và chờ đợi bánh xe kỳ diệu chuyển dịch để mang về một khoản tiền lớn.

Nếu như khoản lời đó không trở thành hiện thực như những gì được hứa hẹn, những khách hàng này sẽ luôn có cảm giác như họ đã để tuột mất viên gạch bằng vàng. Nhưng thường thì trong mọi trường hợp, họ sẽ cay đắng chấp nhận cái tin tồi tệ đó. Nhờ vào các chương trình quảng cáo khôn khéo cũng như vai trò của một thầy tu đáng kính tại thánh đường Giàu sang, các nhân viên môi giới luôn có uy tín ngang bằng với các bác sỹ. Thường thì những người tôi gặp luôn thuyết phục tôi rằng bác sỹ *của họ* là bác sỹ giỏi nhất trên thế giới.

Các nhân viên môi giới cũng được các tín đồ trong thánh đường tin tưởng như vậy.

“Hừm” - anh chàng môi giới nói, gõ nhè nhẹ lên bảng cân đối bằng những ngón tay được chăm sóc cẩn thận, vẻ mặt như thông tỏ, thấu suốt - “Đúng như tôi đã nói. Một cuộc điều chỉnh nhỏ về kỹ thuật. Không có gì đáng lo ngại đâu, tuy nhiên, giả sử như ông thấy lo lắng, chúng ta nên chuyển sang, à, để xem…”

Và sau đó, các khách hàng lại bước tới một sai lầm mới thay cho mớ cổ phiếu cũ mà ông ta đã bán đi vội vàng và chấp nhận một số thiệt hại. Trong khi đó, ví của anh chàng môi giới sẽ lại dầy lên với *hai* chứ không phải một khoản phí được trả.

Sẽ rất ngạc nhiên nếu chúng ta biết được một vài nhà đầu tư đã phải chịu những thất bại như thế nào. Vậy mà họ vẫn giữ vững niềm tin đối với thị trường - thế giới của những điều bí ẩn, chẳng khác gì ngày họ mới đặt chân vào. Tôi có quen một nhân vật rất có uy tín và giàu có. Ông ấy là một bác sỹ tư, làm việc cho một chuỗi khách sạn hạng sang. Ông ấy đã đặt toàn bộ số tiền tiết kiệm cả đời vào cổ phiếu khi thị trường đạt đến đỉnh điểm tăng giá vào năm 1961.

Tổng số tiền đầu tư của ông là 300 nghìn đô-la. Và lúc đó, thị trường đã ở trong giai đoạn mà các nhân viên môi giới gọi là “một cuộc điều chỉnh” rất lâu rồi - mặc dù một vài người trong số họ cũng biết rằng, thực ra giờ đây mọi chuyện đã muộn. Và đúng vậy năm 1962, sau một cuộc sụt giá bất ngờ, ông bạn bác sỹ của tôi đã mất trắng 2/3 số tiền tiết kiệm của mình.

Khi chúng tôi gặp nhau tại hành lang của khách sạn Plaza tại New York không lâu sau khi vụ chấn động đó xảy ra, ông đã nói với tôi rằng: "Vâng, tôi chỉ mất tất cả có 200 nghìn đô-la thôi." *Chỉ có 200 nghìn đô-la thôi!*

Người đàn ông đó đã phải vất vả làm việc để kiếm tiền. Ông luôn suy nghĩ cẩn thận, ít nhất cũng phải hai lần khi muốn gọi một cuộc điện thoại đường dài đến Paris, hoặc khi bảo người lái xe giữ lại số tiền lẻ trong hóa đơn thanh toán trị giá 5 đô-la. Vậy mà giờ đây, ông ta lại coi phần lớn số tài sản của mình là *chỉ có 200 nghìn đô-la*.

Có lẽ đó chính là một dạng của thuyết định mệnh thụ động - do thiếu khả năng phán đoán thực tế trên các bảng báo giá - điều này đã phân biệt được các con bạc thụ động ở Las Vegas hay ở Mongte Carlo. Những người đàn ông này sẽ luôn trả 5 đô-la cho các cậu bé mang đến cho ông ta hộp xì gà, nhưng sẽ nổi khùng ngay lập tức nếu như trong những trường hợp khác, người bán hàng lại bán đắt hơn, dù chỉ là vài xu.

Một người bạn khác của tôi vẫn đang trong tình trạng bị lừa bịp khi cứ trông chờ vào "sự trở lại" của các cổ phiếu mà anh ta đang sở hữu. Anh nói với tôi rằng: "Tôi chỉ là tay chơi cò con thôi. Tôi không thể nào chịu được nếu mất một lúc đến 8 điểm. Làm sao tôi có thể bán cổ phiếu đi nếu nó không đạt được mức giá mà tôi đã mua vào cơ chứ?"

Và tôi trả lời: "Làm sao anh có thể chịu nổi *nếu không* bán chúng đi? Cổ phiếu của anh trước đây có giá 33 đô-la và anh đã mua vào với giá này. Giờ đây nó chỉ còn có 25 đô-la thôi. Nếu như anh nhìn vào đường biểu diễn của nó trong vòng sáu tháng trở lại đây, anh sẽ không tìm thấy dù chỉ một tín hiệu khả quan nào cả. Nó đã đi vào giai đoạn sụt giảm giá trị từ lâu rồi. Giả sử như bây giờ anh mới bắt đầu lên sàn, chắc chắn anh sẽ không đời nào chọn một cổ phiếu có giá 25 đô-la dù trước kia giá của nó cao hơn rất nhiều song đã trượt giá hàng tháng nay. Chắc chắn anh sẽ chọn loại nào rẻ hơn và đang liên tục tăng giá. Thế nên, tại sao anh không thoát ra khỏi chuỗi thất bại đó để trở thành người thắng cuộc?"

"Hãy bán ngay những cổ phiếu đó đi và chấm dứt sự tổn thất. Hoặc nếu anh vẫn muốn tiếp tục bị thua lỗ trong khi vẫn cố giữ tiền, hãy đưa ra một "hộp" cho các cổ phiếu của mình, tìm điểm thấp nhất mà anh có thể chịu được và sau đó đặt một lệnh stop- loss tại điểm đó. Bởi hãy tưởng tượng xem, nếu như giá còn đi quá cả điểm thấp nhất đó, mà chắc chắn là như vậy, anh sẽ sở hữu không phải những cổ phiếu trị giá 25 đô-la nữa mà sẽ là 18 đô-la hay 15 đô-la - ai mà biết được giá sẽ còn thấp đến đâu nữa chứ?"

Theo kinh nghiệm của tôi, hiểu được thực tế về giá cả là một điều vô cùng cần thiết. Một cổ phiếu được bán với giá 25 đô-la thì sẽ chỉ là cổ phiếu trị giá 25 đô-la thôi, bất chấp anh đã phải trả bao nhiêu để mua nó. Và như vậy tôi sẽ chỉ đánh giá nó là cổ phiếu đáng giá 25 đô-la mà thôi.

"Quá khứ" và "tương lai" là những từ ngữ vô nghĩa trên thị trường cổ phiếu bởi vì chúng chưa bao giờ tồn tại ở đó. Cái duy nhất tồn tại là BÂY GIỜ. Mỗi một ngày mới đến, mỗi một giờ trong ngày giao dịch đều đòi hỏi người ta phải đưa ra các quyết định mới. Tôi không hành động trong quá khứ, tôi cũng không hành động trong tương lai. Tôi hành động trong chính HIỆN TẠI. Và do vậy, quyết định *giữ lại* cổ phiếu mất giá cũng như quyết định *mua vào* những cổ phiếu mất giá rõ ràng đều là những quyết định sẽ chuốc lấy thất bại. Phép logic tương tự cũng sẽ được áp dụng trong trường hợp ngược lại, khi bạn quyết định bán ra cổ phiếu đang tăng giá. Có ai kinh doanh trên thị trường mà lại *mua về* những thất bại và *bán đi* các lợi nhuận đang có? Nếu như vậy thì chẳng hóa ra mình là một tổ chức từ thiện ngớ ngẩn sao! Vậy mà người ta vẫn làm như vậy hàng ngày.

Họ làm vậy với một thái độ hờ hững, rụt rè, và bởi vì họ tin vào những huyền thoại cũng như các giải pháp thần kỳ đối với các vấn đề hơn là những giải pháp thực tiễn và hợp lý. Họ chỉ *cảm thấy* trong lúc họ phải *suy nghĩ*.

Trong phòng Cây sồi hôm nay có cả ông chủ của khách sạn Plaza - Victor, một người bạn của tôi. Ông đã mua 100 cổ phiếu của Chrysler với giá 42 đô-la vào năm 1962 (trước khi cổ phiếu được tách đôi). Đến khi giá tăng đến 72 đô-la, ông đã vội vã bán ra và vô cùng hài lòng với một khoản lời 3.000 đô-la.

Khi tôi hỏi tại sao ông ta lại bán đi, Victor tỏ ra khá ngạc nhiên. “Tại sao ư?” - Ông ta hỏi lại - “Ồ, tại sao lại *không* chứ? Tôi đã đi khá xa rồi, và hơn nữa, tôi không muốn quá tham lam. Tôi cảm thấy vậy là hài lòng rồi.”

Câu trả lời đó của ông ta đã cho tôi thấy không gì khác hơn một sự mê tín đơn thuần trước những bí ẩn của thị trường tài chính vĩ đại này. Đừng quá tham lam nếu không muốn Chúa nổi giận và sẽ lấy đi tất cả những gì Người đã cho bạn.

Tôi nói với bạn tôi rằng, nếu như ông ta cảm thấy thế là đủ rồi thì sẽ không sao cả. Tuy nhiên, sau này có lẽ ông ta sẽ không còn cảm thấy được an ủi như vậy nữa bởi vì sau đó Chrysler còn vượt qua đỉnh của nó nhiều. Và đang trở thành một cú đột phá khủng khiếp sau khi thẳng tiến đến mức giá 108 đô-la, đấy là chưa kể đến việc sẽ tách đôi sau này.

Vậy nhưng câu chuyện vẫn chưa kết thúc ở đây. Vào năm 1963, khi tôi viết cuốn sách này, đỉnh cao mới của Chrysler cho cổ phiếu mới tách đôi đã là 891/4 đô-la. Và giá tương đương đối với những cổ phiếu chuẩn bị tách đôi là 178 1/2 đô-la. Như vậy, người đàn ông “không muốn trở thành một kẻ tham lam” đã bán đi tất cả ngay trước khi giá trị của chúng được *tăng lên gấp đôi* chỉ trong vòng vài tháng.

Sự kết hợp lạ lùng giữa thụ động và chủ nghĩa thần bí được coi là đặc điểm nổi bật của rất nhiều “nhà đầu tư” trong thị trường chứng khoán. Có lẽ đó chính là điểm mấu chốt dẫn đến thành công đối với rất nhiều lĩnh vực hoạt động chung trên thị trường.

Vì phần lớn những “kẻ đặt cược cò con” không mấy tin tưởng vào sự đánh giá của mình, nên thường thì họ sẽ tìm kiếm một giải pháp an toàn với một khoản tiền nhất định. Và vì họ không muốn ngày này sang ngày khác đều phải đưa ra quyết định cần phải làm những gì, làm như thế nào trên thị trường, họ sẽ tìm kiếm một người nào đó hiểu biết về thị trường tài chính hơn họ để làm cái công việc đầu óc đó. Vấn đề ở đây là *một người nào đó* này lại rõ ràng là một tay chuyên nghiệp, luôn cân nhắc về sự được mất của anh ta kể từ phút ban đầu cho tới lúc kết thúc cuộc chơi. Bởi vì anh ta còn phải trả tiền thuê văn phòng hào nhoáng của mình cũng như phải tích thật nhiều trong đó rượu ngon và những điếu xì gà hảo hạng.

Có rất nhiều hang núi để các con cừu trốn vào đó, tìm kiếm sự an toàn và những lời hướng dẫn. Vì xén lông cừu luôn được cho là công việc bắt buộc của người chăn cừu nên ta có thể lý giải được tại sao các tín đồ luôn muốn “giữ an toàn về số lượng” chắc chắn sẽ phải chịu mất mát sau khi họ đến và đi.

Các câu lạc bộ đầu tư

Tôi đang tìm kiếm các câu lạc bộ đầu tư và phát hiện ra rằng, ở Hoa Kỳ có đến 25 nghìn câu lạc bộ như vậy. Một vài trong số đó là các nhóm nhỏ những người thường họp nhóm sau bữa tráng miệng. Các thành viên của nhóm thường chú ý đến món bánh có mứt dẻo hay kem vị đào hơn là việc kinh doanh trong thị trường cổ phiếu đầy mưu mô. Nhưng hàng nghìn câu lạc bộ khác lại rất lớn và năng động, có các kế toán riêng cũng như luật sư và người quản lý tài chính.

Các câu lạc bộ đầu tư luôn hấp dẫn các nhà đầu tư muốn kiếm chút tiền trên thị trường cổ phiếu. Họ lại là những người không muốn đi quá xa hay không đủ khả năng đầu tư vào những lô chẵn lớn để tránh phải trả thêm các khoản phí môi giới khác, hoặc phải trả phí chuyển lô lẻ, nếu như chỉ mua một vài cổ phiếu một lúc.

Hiệp hội quốc gia các Câu lạc bộ Đầu tư quy định đường lối chuyên nghiệp trong hoạt động của

tổ chức, chỉ thu phí 1 đô-la mỗi năm đối với các thành viên đã lập ra hệ thống "đánh giá". Điều này có nghĩa là sẽ làm tăng giá trị thị trường đối với các cổ phiếu được mua và coi đây là mục tiêu đầu tiên khi đầu tư, cũng như sẽ hạ giá xuống vì nguyên tắc cơ bản là tất cả cổ tức sẽ được tái đầu tư chứ không phải để chia chác giữa các thành viên.

Vậy các câu lạc bộ đó làm ăn như thế nào? Theo một cuộc điều tra tiến hành năm 1960 của Hiệp hội Quốc gia các Câu lạc bộ Đầu tư (NAIC), lợi nhuận *trung bình* của việc sở hữu một câu lạc bộ tuân theo các quy định của NAIC trong việc đầu tư vào các cổ phiếu đang lên và tái đầu tư toàn bộ cổ tức là 8%; đối với các câu lạc bộ đã thành lập được hơn 5 năm, tốc độ tăng trưởng bình quân sẽ lên tới 11%.

Tuy nhiên, phải nói rằng lợi nhuận đó thuộc về các câu lạc bộ chứ không phải là các thành viên, những người đến rồi đi. Các câu lạc bộ cỡ trung bình, có thể thuộc hoặc không thuộc hiệp hội Quốc gia các Câu lạc bộ Đầu tư, thường phải chịu thua lỗ trong một hoặc hai năm đầu mới thành lập. Một phần là do tỷ lệ đầu tư thấp cũng như khoản phí khá cao, lên đến khoảng 6%.

Và theo như những gì John W. Hazard và Lew C. Colt chỉ ra trong *Cuốn sách của Kiplinger trong vấn đề đầu tư những năm tiếp theo*, mức doanh thu trong báo cáo của NAIC chỉ có được khi thị trường đạt đến mức tăng giá đỉnh cao của năm 1960, và trong mọi trường hợp, chỉ áp dụng với những câu lạc bộ thực hiện nghiêm ngặt các quy định của NAIC trong lĩnh vực đầu tư.

Mỗi tuần lại có thêm hàng trăm câu lạc bộ mới đi vào hoạt động, nhưng luôn có một con số tương tự các câu lạc bộ ngừng hoạt động, và con số thành viên của các câu lạc bộ vẫn luôn ổn định.

Có rất nhiều câu hỏi lớn mà người ta cần phải quyết định trong bất cứ câu lạc bộ nào. Cổ phiếu nào sẽ được mua? Khi nào chúng được bán đi? Khi nào các thành viên có thể mong chờ vào việc nhận được khoản tiền mặt khoảng 20 đô-la, 30 đô-la mỗi người một tháng từ số tiền họ đầu tư. Ai là người đưa ra các quyết định?

Tất nhiên, việc đưa ra các quyết định là trách nhiệm của một nhóm nhỏ. Nhóm này sẽ nhận được lời khuyên từ một ai đó có liên hệ với thị trường chứng khoán. Và với các bằng chứng rõ ràng thì một người nào đó có thể là các nhân viên môi giới chứng khoán. Anh ta có thể dành thì giờ của mình đưa ra các lời khuyên, góp ý, nhưng mối quan tâm của anh ta với các câu lạc bộ không phải là vô cớ, hay vì lý do xã hội. Một vài nhân viên môi giới nắm tài khoản của các câu lạc bộ. Và trong những trường hợp như vậy, anh ta hoàn toàn có thể thu được một khoản phí môi giới lớn.

Các quỹ tương hỗ

Một thời gian ngắn sau khi xuất bản cuốn sách đầu tiên, tôi nhận được một cuộc gọi từ người đại diện của một trong những hãng đầu tư ngân hàng và môi giới chứng khoán lớn nhất Phố Wall. Tôi hơi hoang mang, song cũng đồng ý thảo luận về những lời đề nghị của hãng.

Theo những gì anh ta nói, hãng đã chú ý đến tôi bởi sau những khám phá về thị trường chứng khoán được công bố trong cuốn sách đầu tiên, danh tiếng của tôi nổi như cồn trong con mắt công chúng. Hãng mong muốn tôi chấp nhận thành lập một quỹ mang tên mình - Quỹ tương hỗ Darvas, trong đó tôi sẽ giữ vai trò như một giám đốc trên danh nghĩa. Theo như quan điểm của các nhà đầu tư ngân hàng, tôi rất phù hợp với vị trí này. Họ nói với tôi rằng, công chúng sẽ lũ lượt kéo đến để mua cổ phần của một quỹ tương hỗ có ông giám đốc đã từng kiếm được đến hơn 2 triệu đô-la tại Phố Wall. Hơn nữa, nếu như tôi có thể chọn các cổ phiếu cho mình, tại sao tôi lại không thể chọn cho những người khác?

Đó thực sự là một lời mời rất thú vị và béo bở. Tuy nhiên, cho dù tôi không có vướng mắc cũng như cam kết nào tại thời điểm này thì tôi cũng phải nhắc lại những điều đã từng nói trước đây: "Không." Tôi thẳng thắn nói với người đại diện đó mà không cần thời gian để suy nghĩ thêm.

Tại sao ư? Bởi vì tôi không mấy tin tưởng rằng các cổ phần của quỹ tương hỗ thực sự là một vụ đầu tư. Nói ngắn gọn, tôi sẽ không bảo người khác ném tiền của họ vào một nơi mà bản thân tôi không đánh giá là một vụ đặt cược có khả năng thắng lợi.

Quỹ tương hỗ là một công ty đầu tư uỷ thác mở. Người ta gọi nó là công ty mở bởi bất cứ ai cũng có thể tham gia tại bất cứ thời điểm nào (vì luôn có những cổ phần mới) cũng như có thể rút ra bất cứ khi nào họ muốn (vì quỹ luôn sẵn sàng mua lại các cổ phần đó với giá mà họ đã bán cho người dân khi mới gia nhập).

Quỹ tương hỗ được thành lập dựa vào con đường hợp tác, về điểm này chúng cũng giống như các công ty khác. Các cổ phiếu được mua bán bằng tiền - đây sẽ là nguồn vốn mà các cổ đông đặt vào công ty để thu lợi nhuận. Công ty kinh doanh bằng cách mua vào và bán ra cổ phiếu của các doanh nghiệp khác với hy vọng sẽ thu được lãi từ các vụ giao dịch này.

Giá của mỗi cổ phần là cố định, được tính như giá trị tài sản ròng của công ty (quỹ) tại một thời điểm nhất định trên mỗi cổ phần. Điều này nghe có vẻ khá là hợp lý. Khi nào bạn muốn bán lại cổ phần của các quỹ tương hỗ, bạn sẽ nhận được số tiền tương ứng với một mức tỷ lệ cơ bản xét trên tổng số tài sản ròng tại thời điểm đó. Tuy nhiên ở đây, chúng ta thấy một chữ “nhưng” rất lớn.

Đó chính là khoản phí hoa hồng khi bán ra. Đây là một cú đánh rất lớn, trung bình có thể từ 8,5% lên đến 9,5% và thậm chí là 10%. Khi mua vào tôi cũng phải chịu khoản phí này. Có nghĩa là, sau khi bắt tay với anh chàng bán cổ phần của các quỹ tương hỗ, mỗi một đô-la tôi đầu tư sẽ chỉ còn 90 cent giá trị trên thực tế. Tất nhiên, anh chàng bán hàng này không ở đây chỉ để làm việc như một hình thức rèn luyện sức khỏe.

Cả những người quản lý tiền cho tôi cũng vậy. Tất cả các quỹ uỷ thác, bao gồm các quỹ mở, đều trả phí quản lý, thường là 0,5% tổng số vốn họ quản lý mỗi năm. Con số đó nghe có vẻ không phải là lớn nhưng nếu chúng ta xét đến các nhóm quỹ tương hỗ giống như tập toàn dịch vụ đầu tư đa dạng với tổng trị giá tài sản lên đến 4 tỷ đô-la, bạn sẽ hiểu được tại sao việc thiết lập các quỹ tương hỗ luôn có sức hấp dẫn đối với ngành ngân hàng và môi giới.

Bên cạnh đó, chúng ta cũng nên quan tâm xem xét một vấn đề khác nữa. Hầu hết các quỹ tương hỗ lớn đều có mối quan hệ mật thiết với các hãng môi giới và thậm chí, một vài quỹ tương hỗ còn được thiết lập nên bởi các hãng này. Và do vậy, “những người tráo bài” đã quay trở lại với trò chơi, “cắt xén” đôi chút từ mỗi vụ giao dịch. Một quỹ tương hỗ có thể hoạt động rất tốt trong các vụ đầu tư và nhờ vậy, quỹ sẽ khá phát đạt. Nhưng các nhân viên môi giới cần phải “bới ra việc” để còn thu được các khoản phí. Và một khi người quản lý các quỹ tương hỗ cùng hội cùng thuyền với các nhân viên môi giới thì chúng ta nên đặt ra câu hỏi, có bao nhiêu vụ giao dịch hợp lệ, và có bao nhiêu vụ được “vẽ” ra chỉ để kiếm phí môi giới.

Các quỹ tương hỗ là những doanh nghiệp lớn. Theo báo cáo gần đây nhất, có đến 183 quỹ có tổng số tài sản vượt quá 1 triệu đô-la. Vậy các hãng này đã mang lại những gì cho các cổ đông của họ? Trong một cuộc điều tra của các nhân viên môi giới chứng khoán của công ty Kalb Voorhis chỉ có 18 trong tổng số 183 quỹ thu được lợi nhuận trong khoảng thời gian từ ngày 29 tháng 3 năm 1962 đến 29 tháng 3 năm 1963. Tài sản của *Wellington Equity* cũng như *Putnam Growth Fund* giảm đi 14%. Tài sản ròng của *Chase Fund* tại Boston giảm 26%, *People's Security* giảm 32%, và *Imperial Fund* giảm xuống gần 41%.

Không phải tất cả các quỹ tương hỗ đều tổn thất nặng nề như vậy, song tôi nhận ra rằng, trung bình nếu tôi sở hữu cổ phần trong bất kỳ quỹ tương hỗ nào có đầu tư vào các cổ phiếu thông thường (tất nhiên là trừ 18 quỹ có lãi), những cổ phần của tôi sẽ không thể nào thu lời bằng việc tôi tự đầu tư vào thị trường cổ phiếu, chẳng hạn như Chỉ số Công nghiệp Dow Jones ở mức trung bình.

Thật ngạc nhiên! Nếu tôi đầu tư vào quỹ *Dow Theory Fund*, tôi đã mất trắng 18% số tiền đầu tư

trong một năm.

Rất đơn giản để giải thích điều này. Trong suốt giai đoạn 1962 - 1963, tôi đã làm ăn khá thuận lợi khi theo đuổi thị trường bình quân chứ không đặt tất cả vốn liếng vào tay một anh chàng quản lý chuyên nghiệp nào đó, dù rằng anh ta có quản lý không công cho tôi đi chăng nữa. Mà tất nhiên là anh ta không hề làm không công cho ai rồi. Nếu như phải mất từ 7,5% đến 8,5% cho anh chàng môi giới bán hàng từ khoản cân đối tương hỗ trong suốt năm, lại thêm một khoản nhỏ chi trả cho người quản lý, thì rõ ràng tôi thà tự mình đánh bạc trong sòng bạc Phố Wall còn hơn.

Kế hoạch đầu tư hàng tháng

Nếu một ai đó định mời tôi chơi bài Pocker trả góp, tôi sẽ hỏi ngay xem liệu anh ta có đang đùa cợt tôi không, bởi trên đời này làm gì có kiểu chơi như vậy chứ. Chỉ trừ tại sàn giao dịch chứng khoán New York với các Kế hoạch Đầu tư Hàng tháng. Kế hoạch đó cho phép bạn đầu tư vào các cổ phiếu với khoản trả góp khoảng 40 đô-la trong vòng 3 tháng. Chắc chỉ ở đó mới có một kiểu chơi kỳ cục như vậy.

Sức hấp dẫn lớn nhất của các kế hoạch đầu tư này có lẽ là do nó giống như một vụ tiết kiệm tiền nho nhỏ, hoặc tương tự như vậy. Sự khác biệt lớn nhất ở đây là, nếu tôi gửi tiền tiết kiệm vào ngân hàng, tôi sẽ nhận được 4% tiền lãi. Trong khi đó, nếu tôi đầu tư vào các kế hoạch này, các nhân viên môi giới lại tính một khoản phí lên đến 6% không hơn không kém, để *quản lý* tài khoản MIP của tôi (tài khoản trong các Kế hoạch Đầu tư Hàng tháng) mà không hề đảm bảo rằng sẽ trả lại tôi đầy đủ khi tôi cần đến tiền. Cổ tức được chia cũng không đáng kể. Nếu như tôi mua cổ phiếu trong các kế hoạch đầu tư phải đóng 40 đô-la một tháng, trong thực tế tôi phải mất trọn 2 năm để chờ số cổ tức của tôi đủ để trả phí môi giới - đấy là giả sử rằng số cổ tức được chia vào khoảng 3 đến 4%. Và rất nhiều cổ phiếu còn không thèm trả một chút cổ tức nào, dù là chỉ 3% đi chăng nữa. Như vậy, tôi không hề được đảm bảo rằng sẽ được nhận *bất cứ* khoản lợi tức nào.

Vậy các hình thức này là gì khi ở Main Street?

Các câu lạc bộ đầu tư, các Ưuỹ tương hỗ, các Kế hoạch đầu tư hàng tháng - là một phần trong kế hoạch “bán Phố Wall cho Main Street”, nhưng liệu Main Street có mang lại khoản lợi nhuận nào không lại là một câu hỏi khác. Theo quan điểm của riêng tôi, dù các nhà đầu tư mua cổ phiếu theo nhóm hay mua đơn lẻ, tất cả đều đối mặt với những nguy cơ như nhau. Nếu người chơi tìm ra một phương pháp tối ưu khi lựa chọn cổ phiếu, khả năng thu lãi là rất lớn, dù cho cổ phiếu đó có được mua dưới danh nghĩa cá nhân hay một nhóm.

Nhưng cờ bạc là cờ bạc. Riêng với cá nhân tôi, tôi chẳng muốn ai thay tôi đặt cược cả. Tôi cũng sẽ chẳng dựa vào lời khuyên của bất cứ tay chia bài nào trong bất cứ canh bạc nào. Theo quan điểm của tôi, tôi và anh ta đứng ở hai bên chiến tuyến. Tôi muốn kiếm tiền từ thị trường, còn anh ta lại muốn kiếm tiền - từ tôi.

Chương 6. Chơi trong sòng bạc - ván bài mua vào của tôi

Cách đây không lâu, tôi đang hưởng thụ một mùa xuân ở Paris. Lúc đó, tôi ngồi trong quán cà phê *de la Paris*, say sưa ngắm nhìn những người phụ nữ xinh đẹp và thanh lịch - phải nói rằng tôi là một kẻ săn cổ phiếu có thâm niên, song nếu xét về khoảng thời gian ngắm nhìn những người phụ nữ xinh đẹp, có lẽ tôi còn có "thâm niên" hơn nhiều - tôi đọc tin nhắn từ người môi giới của tôi trong tâm trạng khá là u ám, ảm đạm. Tôi vừa gặp phải một cuộc khủng hoảng trong sự nghiệp tài chính của mình, và có lẽ đang ở trong tình trạng chán nản tột độ.

Bởi tôi luôn có cái nhìn khá "trầm trọng" đối với thị trường chứng khoán nên lúc nào tôi cũng tự nhủ rằng "Được rồi, được rồi, mua hay bán cũng chỉ là đánh bạc mà thôi." Và rõ ràng, sự nghiệp "ba chìm bảy nổi" của tôi đã chứng tỏ điều đó! Nhưng làm sao để giảm thiểu yếu tố cờ bạc cũng như các rủi ro đi? Chắc chắn là tôi có thể chọn một cổ phiếu có biểu hiện tốt, mua vào và bán ra đúng thời điểm. Đó là vấn đề của tôi. Tôi muốn xây dựng một hệ thống thật dễ sử dụng. Tôi giống như chàng Jason đi tìm bộ lông cừu vàng vậy.

Rồi tôi cố lục lọi trong trí nhớ những gì đã quan sát được trên thị trường.

Trong sòng bạc Phố Wall, tôi đã quan sát hàng trăm trò chơi; tại đây phần thắng và phần thua luôn luôn thay đổi. Điều kiện cũng như luật chơi trong từng trò chơi cũng rất khác - có thể là do quy định, cũng có thể là do ý muốn của người quản lý. (Bạn hãy nhớ rằng sàn giao dịch Hoa Kỳ đã chấm dứt việc sử dụng các lệnh stop - loss sau khi cuốn *Tôi đã kiếm 2 triệu đô-la trên thị trường chứng khoán như thế nào* được xuất bản.) Và các "con bạc" - Ở đây tôi chỉ đề cập đến một nhóm nhỏ những kẻ đầu cơ thành công - đã vượt qua số đông những người đầy hy vọng còn lại. Họ đã tìm ra những cách tiếp cận khác nhau với cùng một vấn đề. Các cách tiếp cận đó luôn phải phù hợp với các mục tiêu họ tự đề ra cho mình, cũng như phải phù hợp với điều kiện và trạng thái tinh thần mà họ cho rằng ở đó, *cá nhân họ* sẽ làm việc tốt nhất.

Những người bán khống là một ví dụ. Họ đóng vai trò như một "kẻ đặt cá hơi thiếu tư cách" tại các bàn xúc xắc. Họ không bao giờ tự gieo xúc xắc, song luôn sử dụng sự hiểu biết xác suất của mình để tính toán lợi thế vượt trội của họ so với các con bạc khác.

"Đánh bạc" trên thị trường tất nhiên là phức tạp hơn chơi xóc đĩa nhiều lần. Song tất cả đều cùng có chung các quy tắc bắt buộc.

Các quy tắc mà tôi đã tự mình tìm ra tại sòng bạc Phố Wall được áp dụng đối với một loại thị trường nhất định, và với một người chơi nhất định - đó chính là tôi. Tất nhiên vẫn còn rất nhiều quy tắc khác nữa.

Mặc dù trên thị trường không có gì là không thể, và bất cứ cổ phiếu nào cũng có thể đi theo nhiều hướng khác nhau tại mỗi thời điểm, song sự dịch chuyển giá cổ phiếu về bản chất lại rất hạn chế. Tôi quyết định sẽ tập trung mọi sự chú ý vào sự dịch chuyển giá này theo các hướng khác nhau.

Một người chuyên đặt cá tại trường đua ngựa chắc chắn sẽ không mất thời gian vào các bàn chơi roulet trừ khi anh ta coi nó là một trò giải trí đơn thuần. Một chuyên gia hiếm có, sở hữu một trí nhớ phi thường và thấu hiểu lợi thế của cảnh sát, tất nhiên sẽ không bao giờ ném tiền vào các bàn xóc đĩa. Vì vậy, tôi đề ra cho mình mục tiêu phải tìm hiểu trò chơi cho đến thông suốt mới thôi.

Và tôi đã nhận ra bí mật dẫn đến thành công ở Phố Wall - cũng như tại bất cứ một nơi nào khác

- chính là khả năng tự kiểm soát, tự kỷ luật và phải có lòng kiên nhẫn. Tôi đã phải chờ đợi cho đến lúc vận may đến với lượt chơi của tôi chứ không phải lượt chơi của người khác. Những người chơi bị bắt ép, đôi lúc có thể đánh bạc chỉ với vài xu nhỏ tại các góc phố với đám trẻ ranh, nếu như tại thời điểm đó anh ta không nhận được lời mời nào đáng kể hơn. Nhưng giống như những người điều hành sòng bạc, không phải vì sự tò mò, thích thú mà vì các mục tiêu cũng như biện pháp rõ ràng, hợp lý, tôi sẽ lạnh lùng tiếp cận ngay với đôi mắt mở to. Tôi hiểu rằng có thể tôi sẽ phải chờ đợi hàng năm nếu cần thiết, chỉ để có được những khoản thắng cược nhỏ; hơn nữa, tôi cũng không được phép chấp nhận làm tổn hại đến nguồn vốn của tôi trong những thỏa thuận phủ nhận các nguyên tắc trong hệ thống của mình.

Tôi đã phát triển cái mà sau này được mọi người biết đến như "Phương pháp Darvas" trong các thị trường đang tăng giá - sau này Phố Wall đã gọi thị trường đó là thị trường liên tục tăng giá. Nói một cách đơn giản nhất thì đó là một thị trường mà người mua thu được rất nhiều lợi nhuận.

Trong thị trường đang tăng giá này, mặc dù một vài cổ phiếu tăng giá và một số khác mất giá thì số lượng cổ phiếu TĂNG GIÁ luôn luôn cao hơn số lượng bị MẤT GIÁ. Còn trong một thị trường được gọi là "thị trường có xu hướng giảm giá" thì ngược lại, tình thế sẽ khác: nhu cầu mua giảm xuống, mọi người có xu hướng bán ra dù rằng mất giá rất nhiều (một cách nói khác của việc cổ phiếu mất đi *sự trợ giá*), và sẽ có nhiều cổ phiếu bị MẤT GIÁ hơn số cổ phiếu TĂNG GIÁ.

Mặc dù trong bất cứ tình trạng nào của thị trường, tôi vẫn có thể kiếm được tiền - và tôi thường coi bản thân mình là một người dễ thích nghi, song tôi luôn cho rằng vụ kinh doanh tốt nhất sẽ đến khi tôi có thể nắm bắt những cơ hội tuyệt vời trong một thị trường có xu hướng tăng giá. Vì muốn "chống lại" cả sòng bạc, tôi phải xây dựng một "hệ thống" hoặc phương pháp giúp tôi sinh lợi.

Xây dựng hệ thống "hộp"

Trong giai đoạn đầu mới gia nhập thị trường, tôi giống như một người mò mẫm trong bóng tối, không hề biết gì về những yếu tố dù là cơ bản nhất của việc mua và bán cổ phiếu. Tôi không hiểu được những ai đang mua cổ phiếu, và tại sao. Tôi cũng không tìm được lý do nào để giải thích cho việc tại sao một số cổ phiếu lại TĂNG GIÁ, trong khi một số khác thì MẤT GIÁ. Tất cả mọi hoạt động của tôi đều dựa trên sự phỏng đoán, tôi đã đánh bạc mà không cần suy nghĩ. Tất cả chỉ dựa vào các mánh khóe, lời đồn, hoặc lời khuyên từ những kẻ về bản chất chẳng hiểu biết gì hơn tôi song luôn cố tỏ ra mình là người thành thạo. Trừ vụ thành công may mắn với cổ phiếu của hãng khai thác mỏ Brilund ở Toronto, tôi gần như mất trắng. Tôi thật sự giống như một "con vịt béo" ở sòng bạc vậy.

Sau đó tôi nhận ra rằng nếu tôi muốn tồn tại được trên thị trường, tôi phải *hiểu* được tôi đang chơi trong trò chơi nào, và ít nhất cũng phải hiểu được các quy tắc cơ bản. Vậy nhưng "những điều cơ bản" mà tôi học được thật ra cũng vô dụng chẳng kém gì các mánh khóe trước đây tôi đã từng sử dụng. Tôi giống như một kẻ mất phương hướng, ngập chìm trong các bí ẩn về thị trường chứng khoán mà các nhân viên môi giới, cũng như những "nhà phân tích" uy tín thường nhắc đến. Thay vì chú ý đến tình hình hiện tại của chính các cổ phiếu, tôi lại đi tìm hiểu tình hình tài chính của các công ty phát hành ra các cổ phiếu đó. Và phải mất một thời gian dài tôi mới hiểu ra rằng, tôi đang tìm kiếm các thông tin cần thiết ở một nơi không hề có các thông tin đó.

Tất cả những gì tôi cần phải biết thực ra lại rất đơn giản: Loại cổ phiếu nào sẽ TĂNG GIÁ và có thể mang tiền về túi của tôi?

Các bản báo cáo của các công ty có thể cho tôi biết được công ty đó có doanh số hàng năm là bao nhiêu, Jones & Laughlin đã sản xuất được bao nhiêu thép, Pacific Petroleum nắm trong tay lượng dầu lửa là bao nhiêu và những điều tương tự như thế. Các nhân viên môi giới có thể

giảng giải cho tôi tình hình Phố Wall *trong quá khứ*, và tất cả quá trình dẫn đến sự ra đời của hãng Moxie cũng như giày cao cổ.

Nhưng chẳng ai nói với tôi bất cứ điều gì về *tương lai*. Và sau khi đâm đầu vào các cổ phiếu của Texas Gulf Producing, tôi đã gặp phải cú ngã đau đớn đầu tiên.

Tôi đã đầu tư vào 1.000 cổ phiếu của Texas Gulf Producing, và vụ đầu tư này thực sự là một thảm họa. Tôi đã mất 9.000 đô-la vào cổ phiếu của Jones & Laughlin rồi gần như chết ngập trong đống nợ, hoặc phải tìm ra cách khắc phục, hoặc bị phá sản. Với một loạt thất bại nhãn tiền như vậy, ai dám tiên đoán rằng sau đó tôi đã kiếm được đến 2 triệu đô-la trên thị trường cổ phiếu? Nhưng tôi đã thật sự may mắn. Texas Gulf Producing có vẻ như làm ăn khá phát đạt, vậy nên tôi cũng nhận lại được đôi chút, không còn lao đao về tài chính nữa. Và một điều còn quan trọng hơn đó là, nó đã dạy cho tôi một bài học quan trọng. Tôi chỉ nên mua cổ phiếu với chỉ một lý do duy nhất. Và có vẻ như lý do đó đã đúng. Kinh nghiệm của tôi đã khẳng định bài học đó.

Tôi luôn phải nhắc đi nhắc lại trong đầu bài học đó trước mỗi thành công có thể đoán được, và trên nền tảng này tôi quyết định: *Lý do duy nhất để mua cổ phiếu là cổ phiếu đó phải đang tăng giá. Nếu nó đang tăng giá, tôi sẽ không cần quan tâm đến lý do nào khác nữa. Còn nếu giá đang giảm thì sẽ chẳng có bất kỳ lý do nào thuyết phục được tôi.*

Nắm trong tay nguyên tắc đó là mới chỉ đi được nửa chặng đường. Tôi còn một chặng đường dài nữa để tiếp tục. Bằng cách nào tôi có thể nhận ra một cổ phiếu *chắc chắn* sẽ tăng giá trong vô số cổ phiếu khác, mà các cổ phiếu đó cũng có vẻ sẽ tăng được từ 1 đến 2 điểm trong vài tuần? Làm sao tôi có thể nhận ra sự khác biệt của những cổ phiếu hiếm hoi có thể vượt qua mọi giới hạn của chúng, tăng giá nhanh chóng tựa như một con diều đứt dây bay vụt đi? Làm sao tôi có thể phân biệt chúng với những cổ phiếu cứ lên xuống thất thường hoặc các cổ phiếu giữ nguyên giá như một con cua chuyên bò ngang trên biểu đồ? Nói ngắn gọn thì làm sao tôi có thể *đoán* được xu hướng?

Trong quá trình tìm kiếm câu trả lời cho các câu hỏi trên, tôi đã nghiên cứu cẩn thận sự dịch chuyển giá từ ngày này sang ngày khác, từ tuần này sang tuần khác của hàng trăm cổ phiếu riêng lẻ.

Tôi đã sử dụng các công cụ sau:

Đồ thị cổ phiếu, cuốn sách của tác giả F.W. Stephens, New York bao gồm hai phần: Phần một bao gồm hơn một nghìn biểu đồ miêu tả sự dịch chuyển giá cổ phiếu, thể hiện mức giá cao nhất và thấp nhất từng tháng trong khoảng thời gian kéo dài đến 11 năm. Phần hai là các biểu đồ giá của 81 cổ phiếu nổi tiếng nhất trong 30 năm.

Cuốn sách giới thiệu các cổ phiếu tiêu chuẩn và các cổ phiếu có biểu hiện kém (tôi mượn được từ một nhân viên môi giới cổ phiếu): cuốn sách này liệt kê các mức giá cao hoặc thấp, thu nhập, cổ tức, và một vài dữ liệu thống kê của 4.800 cổ phiếu, bao gồm các cổ phiếu thông thường và các cổ phiếu được ưa thích từ năm 1938 cho đến nay.

Tuần báo tài chính Barron, cung cấp thông tin về sự dịch chuyển giá cổ phiếu tại sàn giao dịch New York và sàn giao dịch Hoa Kỳ.

Nhật báo Phố Wall cung cấp thông tin về những thay đổi trong ngày.

Sau khi chịu khó nghiên cứu trong một thời gian dài các thay đổi về giá trong thực tế thay cho việc đọc những số liệu thống kê hỗn độn và không mấy chính xác của các nhân viên môi giới trong các báo cáo hàng năm hay các danh sách chứa đầy mánh khóe của họ, tôi đã tìm ra những điều mà tôi chưa từng thấy trước đây.

Đó là, trái với ấn tượng ban đầu của tôi, cổ phiếu thay đổi trong một giới hạn nhất định, luôn tuân theo các xu hướng lên và xuống nhất định. Vì vậy, chúng ta hoàn toàn có thể đoán được chúng *sẽ ra sao trong tương lai* chỉ cần dựa vào chúng đang *có biểu hiện như thế nào trong hiện tại*.

Mặc dù có vẻ như sự dịch chuyển giá của bất cứ cổ phiếu được niêm yết nào cũng thay đổi đáng kể từ ngày này sang ngày khác, thậm chí là từ giờ này sang giờ khác, và rõ ràng là tôi không có hứng thú với các cổ phiếu khác, tất cả các cổ phiếu này đều tuân theo một xu hướng biểu hiện nhất định sau khi đã qua một chặng đường dài. Và tôi chợt thấy rất hứng thú, thậm chí là ám ảnh với sòng bạc này cũng như sự vận hành của nó.

Tôi đã chứng kiến các cổ phiếu đi lên rồi đi xuống. “Sự dịch chuyển” - ở đây *sự dịch chuyển* chính là từ khóa. Một khi một xu hướng đã được tạo ra, dù là lên hay xuống, cổ phiếu cũng sẽ phải đi theo chính con đường mà xu hướng đã vạch ra như thể chúng bị hút theo một lực từ trường rất mạnh nào đó. Tôi cũng tìm ra rất nhiều lý do để giải thích cho hiện tượng này; trong đó, mỗi khi một ai đó mua vào thì sẽ dẫn đến nhiều vụ mua cổ phiếu hơn nữa, từ đó đẩy giá cổ phiếu lên cao. Ngược lại, nếu bán ra với một mức giá nhất định sẽ làm giảm đi số lượng người mua chấp nhận mức giá đó, và sẽ khiến cho giá giảm đi - quá trình này cứ thế diễn ra liên tục, không ngừng.

Bởi vậy, tôi nhận thấy một vài cổ phiếu tăng giá nhanh như tên lửa, thậm chí không hề dừng lại, và một số khác thì dường như tuột dốc không phanh. Nhưng dù có theo hướng nào chăng nữa, tất cả vẫn phải tuân theo một mức giới hạn nhất định.

Nghiên cứu các biểu đồ cổ phiếu tôi có thể tìm ra mức giới hạn của các cổ phiếu này. Một cổ phiếu nhất định sẽ chỉ tăng giá đến một mức nhất định. Và sau đó, như thể đã đến đỉnh điểm, nó sẽ giống như một quả bóng tennis, bật ngược trở lại theo hướng giảm xuống và rồi sau đó sẽ tăng giá trở lại mức giới hạn như trước.

Tôi bắt đầu nhận ra rằng, kết quả của những lần tăng giảm giá cũng giống như sự dao động, luôn luôn trong một giới hạn nhất định, tựa như một quả bóng cao su bật nẩy trong lòng một chiếc hộp bằng kính. Và đó cũng chính là những gì tôi bắt đầu hiểu được - cổ phiếu sẽ không bao giờ giống những con dơi bay theo tất cả các hướng trong một cái tháp chuông. Chúng sẽ luôn luân theo một xu hướng có trật tự. Mỗi một cổ phiếu nhất định sẽ chỉ tuân theo một xu hướng nhất định. Và sự thay đổi, dịch chuyển trong mỗi trường hợp sẽ diễn ra lần lượt, có thể dự đoán, và nhà đầu tư hoàn toàn có thể vẽ nên những biểu đồ trong tâm trí và hiểu được chúng.

Nếu chỉ theo dõi các cổ phiếu từ ngày này sang ngày khác không tuân theo trật tự nào, sự dịch chuyển giá có vẻ vô nghĩa. Trong một ngày, khi bắt đầu được giao dịch, một cổ phiếu có giá là 35 đô-la, giá cao nhất trong ngày đạt đến mức 38 đô-la, và đến khi kết thúc ngày giao dịch, nó dừng lại ở 37 đô-la, tăng hai điểm so với ban đầu. Đến ngày tiếp theo, giá tiếp tục tăng, hoặc cũng có thể sẽ hạ xuống chỉ còn 34 đô-la, 33 đô-la…Ai dám khẳng định giá sẽ dừng lại *ở đâu*?

Nhưng nếu bạn nghiên cứu các xu hướng dài hơn, bạn sẽ hiểu được bản chất sự việc, tất nhiên không phải ngay từ đầu nhưng chắc chắn đến một thời điểm nhất định. Trong mớ “hỗn độn” đó có một quy luật, hoặc ít nhất cũng có vẻ giống như vậy. Tôi đã khám phá ra và mua vào một loại cổ phiếu tăng đến 3 điểm một ngày, và chỉ trong vòng hơn hai tuần nó đã tăng lên 8 điểm - từ mức 30 điểm đến 38 điểm. Và đến khi tìm hiểu kỹ hơn, nhận định đó của tôi đã được chứng thực. Vào một ngày nhất định nào đó, cổ phiếu đó đã giảm xuống một mức giá thấp hơn, 3 hoặc 4 lần chạm mức giá 30 đô-la và không hề tăng lên. Nhưng rồi đến một ngày, cổ phiếu này bỗng làm một cú đột phá bất ngờ. Giá liên tục tăng lên, không có dấu hiệu chững lại cho đến khi đạt đến mức giá trần mới là 38 đô-la. Kể từ đó, giá của cổ phiếu đó luôn dao động trong mức giá thấp nhất là 30 đô-la và mức giá cao nhất là 38 đô-la. Hai con số này biểu thị giới hạn mức dao động giá của cổ phiếu này. Hay nói cách khác, ta có thể đặt cổ phiếu này trong một hộp

mới - hộp 30/38.

Hình như tôi sắp khám phá ra một điều gì đó? Lúc này tôi chợt cảm thấy mình thật giống Galileo, tuy nhiên tôi vẫn tiếp tục tìm hiểu thêm.

Khi tìm hiểu kỹ hơn, tôi nhận ra rằng toàn bộ quá trình sụt giá của cổ phiếu mà chúng ta đang xem xét luôn tuân theo một hướng dịch chuyển nhất định - luôn là sự chuyển dịch từ "hộp" này sang "hộp" khác. Mỗi trạng thái trong quá trình phát triển của cổ phiếu đều được đánh dấu như một quá trình dao động giữa các giới hạn có thể nhận biết được rõ ràng, sau đó là một cú đột phá, và tiếp theo sẽ là giai đoạn tăng lên - giảm xuống trong "hộp" tiếp theo và cứ tiếp tục như vậy mãi.

Ban đầu người ta có thể cho rằng sự thay đổi giá dài hạn của một cổ phiếu là hoàn toàn ngẫu nhiên nếu chỉ dựa vào biểu hiện của nó trong một số trường hợp được lựa chọn tình cờ. Nhưng sự thực thì không phải như vậy. Sự dịch chuyển đó là tổng hợp của *một loạt các lần dịch chuyển* liên tiếp khác nhau. Bạn có thể tưởng tượng đó là một chồng cao ngất các hộp được xếp đống lên nhau, hộp nọ ở trên hộp kia. Mỗi lần dao động diễn ra, dù ngắn hạn hay dài hạn đều được đánh dấu như một giai đoạn trong quá trình phát triển của một cổ phiếu. Đó là tập hợp của các sức mạnh mà người ta có thể coi nó giống như sự chuẩn bị trước khi diễn ra một cuộc đột kích mới đối với đường giới hạn tiếp theo và một trận chiến nhằm tiến thẳng về phía trước. Tăng lên hay giảm xuống, tất cả đều nằm trong một quá trình diễn ra liên tục của một xu hướng đã được sắp đặt.

Tôi đang tiến gần tới một phát hiện mới. Phát hiện đó với tôi thật giống như thể tìm ra chìa khóa của một mật mã vậy; hay có thể so sánh nó với giàn ánh sáng chính kiểm soát ánh sáng của toàn bộ sân khấu.

Tôi đã phải mất một khoảng thời gian dài lạc lối cũng như đã phải trải qua rất nhiều lần kiểm nghiệm mới có thể xây dựng nên lý thuyết về hệ thống "hộp". Vậy nhưng khi đưa vào áp dụng trong thực tế, mọi chuyện lại rất đơn giản.

Bước đầu tiên tôi phải làm là tìm ra phương pháp thiết lập chắc chắn giới hạn trong hộp của tôi, như vậy tôi sẽ tránh nhầm lẫn giữa những lần dao động giá trong giới hạn của hộp đó với những lần chuyển dịch từ hộp này sang hộp khác.

Thực ra, việc thiết lập nhanh chóng các biểu đồ về sự phát triển của cổ phiếu trong đầu tôi không hề dễ dàng. Cuối cùng nhờ vào những kinh nghiệm của bản thân, tôi đã tìm ra một quy tắc đáng tin cậy. Tôi thấy rằng quy tắc này chính xác trong hầu hết mọi trường hợp.

Khi tìm hiểu các cổ phiếu để tìm ra xu hướng định tâm, tôi vẫn kiểm tra những thay đổi về giá trên tờ *Barron's.* Chỉ cần nhìn thoáng qua 3 hay 4 lần điều chỉnh giá gần đây nhất, tôi cũng có thể tìm ra mức dao động giá của một cổ phiếu nhất định nào đó.

Tuy nhiên, khi một cổ phiếu đang trong giai đoạn chuyển đổi, tôi sẽ kiểm tra mức dao động chính xác của nó trong một ngày giao dịch, và ghi lại hai yếu tố quan trọng nhất. Một là, mức giá cao nhất được trả trong suốt ngày giao dịch. Và hai là, mức giá thấp nhất trong ngày hôm đó.

Khi một cổ phiếu vẫn đang trong giai đoạn tăng trưởng, sự dịch chuyển giá có thể diễn ra như sau:

Mở cửa	Cao	Thấp	Đóng cửa	Thay đổi ròng

35	37	34¼	37	+2
37	38	36	37½	+1/2
37	41	36	40	+3

Trong ví dụ trên đây bạn có thể thấy giá luôn tăng lên. Mức giá cao nhất trong mỗi ngày luôn cao hơn mức giá của ngày hôm trước, và tôi có thể để trống phần ghi mức giá cao nhất trong hộp. Có thể mức giá giới hạn sẽ cao ngất trời.

Tuy nhiên trong mọi trường hợp, tôi luôn tìm thấy một mức tăng giới hạn.

Sau một thời gian, các lệnh mua đã từng tạo ra cuộc bùng nổ giờ đây giảm xuống. Nguồn năng lượng tiến về phía trước cũng đã cạn kiệt. Và các cổ phiếu tạm thời giống như một quả bóng bị xì hơi.

Sau đó tôi nhận thấy, mức giá đỉnh cao trong mỗi ngày giao dịch thành công không thể đạt được, hay nói cách khác là không thể vượt quá mức giá đỉnh cao trong ngày hôm trước.

Sự dịch chuyển diễn ra như sau:

Cao	Thấp	Đóng cửa	Thay đổi ròng
41	37	40	- 1
40½	37	40½	+1/2
40½	36½	40¼	-1/4

Khi nhận thấy cổ phiếu đó không thể quay trở lại mức giá cao nhất của ngày hôm trước (trong ví dụ trên đây thì mức giá đó là 41) trong suốt 3 ngày liên tiếp, tôi có thể xác định được mức giá CAO NHẤT trong hộp. Chính mức giá đỉnh cao này là đại diện cho mức độ giới hạn giá đối với người mua. Đó chính là mức trần mới, nó sẽ bị phá vỡ trước khi người ta cho rằng cổ phiếu đó sẽ lại giảm giá.

Tìm ra được mức trần mới, giờ đây cổ phiếu này có lẽ sẽ bắt đầu mất giá, tuy nhiên vẫn luôn thể hiện một mức lãi nhất định. Để tìm ra được MỨC SÀN MỚI, tất cả những gì tôi cần làm là phải quan sát, tìm ra mức giá thấp nhất trong những ngày tiếp theo. Mức giá sàn mới sẽ được thiết lập khi tìm kiếm *mức giá thấp nhất* của cổ phiếu đó trong *ba ngày liên tiếp*.

Trong ví dụ trên đây, mức sàn là 36½, do vậy, tôi đặt cổ phiếu vào trong một hộp hạn chế 36½/ 41. Hàng ngày giá của cổ phiếu đó sẽ dao động lên và xuống giữa hai con số này cho đến khi tôi nhận thấy có một nguồn năng lượng mới đủ mạnh để tạo ra một cú đột phá mới, báo hiệu một cuộc tăng giá mới. Tôi có cảm giác mình giống như một đứa trẻ với các hộp đồ chơi vậy.

Sử dụng hệ thống hộp

"Mọi chuyện đều đã ổn" - tôi tự nhủ với mình như vậy. Tôi đã có những chiếc hộp của mình, tôi cũng vừa lập ra các giới hạn. Nhưng tiếp theo tôi phải làm gì? Liệu những chiếc hộp đó có thể chỉ cho tôi thấy khi nào nên mua và bán? Và rồi tôi đã tìm ra lời giải cho bài toán khó này. Về lý thuyết, phương pháp hộp của tôi là một công cụ rất hữu dụng. Nó giúp tôi nhận ra sự tiến triển của một cổ phiếu riêng lẻ, do đó nó rất có ích, trừ khi những thay đổi diễn ra quá nhanh. Khi đó, mọi chuyện sẽ diễn ra với tốc độ kinh hoàng, rất khó để tìm ra giới hạn của việc tăng hay giảm giá.

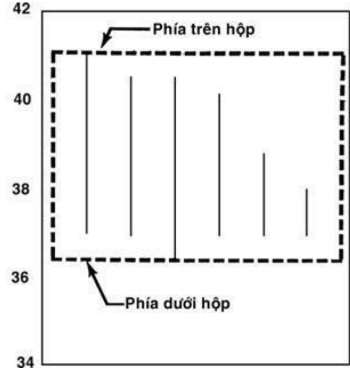
Với kinh nghiệm của mình, tôi nhận ra rằng phương pháp của tôi phù hợp nhất trong một thị trường chứa đựng những cơ hội tuyệt vời nhất để người ta chọn lựa trong vô số các cổ phiếu đang tăng giá nhanh chóng. Và thị trường đó chính là "thị trường tăng giá".

Khi trở nên chuyên nghiệp hơn, tôi đồng thời cũng càng ngày càng "khó tính" trong việc chọn lựa. Tôi hiểu rằng rất khó để hiểu ra đúng lúc - *tại sao* chỉ một cổ phiếu nhất định thẳng tiến trên con đường chuyển sang một "hộp" mới, trong khi cổ phiếu của các hãng khác cùng hoạt động trong cùng một lĩnh vực lại có xu hướng ngược lại. Nhưng do bản thân chú trọng đến kết quả hơn là nguyên nhân,*tôi không thực sự quan tâm!* Với tôi, vấn đề quan trọng, cần thiết chỉ là làm sao để nhìn thấy xu hướng và nắm bắt được mọi lợi thế trong đó. Hơn nữa, tôi chỉ quan tâm đến việc tăng trưởng *tối đa*.

Trong mọi trường hợp, lựa chọn đúng đắn nhất mà bạn có thể đưa ra là hướng tới các cổ phiếu hiện đang chứng tỏ được "khả năng" của chúng thông qua các biểu hiện trong thực tế. Nói một cách ngắn gọn, tôi quyết định sẽ coi các cổ phiếu giống như những con ngựa trên đường đua, do vậy, chúng sẽ được đánh giá đúng với những gì chúng thể hiện. Có nghĩa là, những con ngựa không được xếp hạng cũng chỉ là đồ vứt đi, dù rằng khi mới bắt đầu chặng đua, chúng luôn là kẻ dẫn đầu. Và bạn nên tập trung mọi sự đánh giá vào một số ít vượt trội hơn cả, không hề có dấu hiệu giảm tốc độ.

Và đây là những gì tôi đã tìm ra: chẳng hạn một cổ phiếu đã từng được xếp hạng "vô địch", được bán ra với giá lên tới 150 đô-la. Vậy nhưng hiện nay chúng được coi như một món hời bởi giá bán ra hiện chỉ khoảng 40 đô-la, và giá có dấu hiệu tăng lên. Tuy nhiên tôi cũng hiểu rằng, nó chỉ đang cố gắng vươn lên từ phía sau, do vậy phải nỗ lực tột bậc thì mới vượt qua được một khó khăn, cản trở khủng khiếp. Trước đây, khi giá của cổ phiếu đó từ 150 tụt xuống chỉ còn 40, chắc chắn một người nào đó đã mua nó ở mức giá đỉnh điểm hoặc gần mức giá đó đã phải gánh chịu những tổn thất nặng nề bởi họ buộc phải bán với mức giá thấp hơn rất nhiều. Do vậy, chỉ những ai có bản lĩnh tâm lý cực kỳ vững vàng mới có thể vượt qua, và chờ đợi, cho đến khi cổ phiếu đó có vẻ sẽ trở lại vị trí dẫn đầu.

Nếu nhìn sự việc theo hướng này, tôi có cảm giác rằng những cổ phiếu một khi mất đi vị trí của mình thì cũng chẳng khác gì những con ngựa từng vô địch, giờ đây bị bỏ lại phía sau trên trường đua. Trước khi nó lại có thể chiến thắng, nó cần phải trở lại vị trí trước đây đã. Một số con ngựa mới ra nhập đường đua cũng có thể vươn lên từ phía sau. Nhưng theo quan điểm của tôi, rất ít ngựa đua, rất ít vận động viên điền kinh, cũng như rất ít cổ phiếu có đủ "sức bật" để làm được điều đó.



Vì những lý do đó, nên tôi đi đến một kết luận rằng, chỉ những cổ phiếu thực sự mang lại lợi nhuận cho tôi mới có thể phá vỡ mọi kỷ lục của nó trước đây. Với tôi, cổ phiếu không chỉ tăng giá, nó phải tăng đến mức giá cao nhất trong cái hộp cao nhất.

Tôi mua khi nào

Phải mất một thời gian dài tôi mới hiểu được rằng chọn đúng thời điểm là yếu tố sống còn. Để biết được liệu một cổ phiếu có đang ở trong chiếc hộp cao nhất trên đỉnh kim tự tháp hay không, tôi chỉ cần kiểm tra chỉ số S&P cũng như các *Biểu đồ cổ phiếu*. Các chỉ số và biểu đồ đó sẽ cho tôi thấy mức giá cao nhất từ trước đến nay của các cổ phiếu tôi quan tâm, cũng như bảng so sánh nhanh chóng với mức giá hiện thời. Từ đó tôi sẽ biết được liệu cổ phiếu đó có đang ở trong chiếc hộp cao nhất hay không. Nếu nó đang ở đó, tôi sẽ tập trung vào nó và ngay lập tức sẽ đưa ra một "lệnh mua" cho nhân viên môi giới của mình. Tất cả những gì tôi phải làm sau đó chỉ là đưa ra giá.

Tôi thường đặt mức giá mua tại điểm "xuyên suốt". Tại điểm này, các năng lượng đã được tích trữ sẽ đẩy cổ phiếu *vượt qua* mức giá trần và chuyển sang một hộp mới với vị trí cao nhất trong lịch sử phát triển của nó.

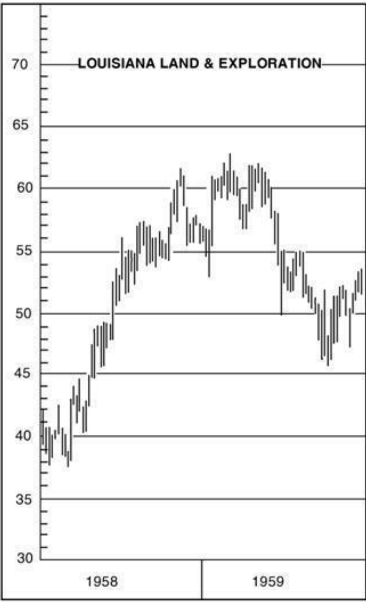
Do vậy, đối với một cổ phiếu đang ở trong hộp 36½/41 (giả sử rằng 41 là mức giá cao nhất từ trước đến nay của cổ phiếu đó), tôi sẽ đặt một lệnh mua nếu nhìn thấy một tín hiệu chắc chắn rằng cổ phiếu đó sẽ vượt qua mức trần 41, khi mức *giá cao nhất trong từng ngày*thực sự vượt qua mức trần 41 này trong *ba ngày liên tiếp*, bất kể mức giá cuối mỗi ngày giao dịch là bao nhiêu.

Khi nào bán

Sử dụng cụm từ "tự động" trong vấn đề này là hoàn toàn thích hợp. Bởi vì nó miêu tả, thể hiện chính xác loại giao dịch theo tôi là cấp bách nếu như không muốn mất đi một chút lợi nhuận nào.

Khi vẫn còn đang trong giai đoạn hoàn thiện hệ thống "hộp", tôi có một cơ hội để áp dụng nó. Đó là trường hợp với cổ phiếu của Louisana Land & Exploration. Giá của cổ phiếu đó liên tục tăng lên trong nhiều tuần liên tiếp, và có vẻ như đang trên đà thẳng tiến đến một hộp mới. Đến khi cổ phiếu đó có vẻ như đang ở một chiếc hộp khá cao với mức giá 59¾, tôi quyết định phải mua ngay. Tôi gọi điện cho anh chàng đang làm môi giới cho mình và yêu cầu anh ta cung cấp thông tin tại thời điểm giá đang là 61 đô-la - tôi nghĩ rằng mức giá đó mua vào là *hợp lý*.

Rồi anh ta cũng gọi lại cho tôi nhưng mãi tận 2 tiếng sau khi tôi yêu cầu. Lúc anh ta gọi đến cho tôi, giá rao bán đã là 63. Như vậy có nghĩa là tôi đã mất đến hai điểm, mà với dự định ban đầu của tôi là sẽ mua 100 cổ phiếu, tổng cộng tôi đã mất trắng 200 đô-la. Tất cả chỉ vì vấn đề thời gian.



Cổ phiếu đó đã thay đổi đúng như đánh giá ban đầu của tôi. Giá của nó tiếp tục "leo thang". Trong sự hào hứng cũng như tức giận vì đã để tuột mất cơ hội mua cổ phiếu đó với giá thấp nhất trong hộp, tôi lại mắc phải một sai lầm còn trầm trọng hơn khi mua vào với giá 65 - đây chính là mức giá ĐỈNH trong hộp mới.

Tôi đã phải trả một giá khá đắt cho sai lầm đó, tuy nhiên cũng rất bõ công, bởi vì khi thảo luận với nhân viên môi giới, anh ta đã đưa ra cho tôi một giải pháp. Trong tương lai, nếu biết rõ loại cổ phiếu nào tôi muốn mua và mua với giá nào, tôi chỉ cần đề nghị anh ta đặt một lệnh mua on - stop. Lệnh này sẽ *tự động* làm việc nếu cổ phiếu tôi quan tâm đạt đến MỨC GIÁ MONG MUỐN.

Các sự kiện diễn ra sau đó đã chứng minh sự "thông thái" trong quyết định đó của tôi. Trong ba vụ giao dịch tiếp theo, tôi đã kiếm được một khoản lời lên đến 2.442,36 đô-la. Các vụ giao dịch đó là:

Công ty thép Allegheny Ludium - tôi đã mua 200 cổ phiếu, khi đó, nó đang ở trong hộp 45/50 và tôi mua được với giá 45¾. Ba tuần sau đó, tôi đã bán 200 cổ phiếu này với giá 51 đô-la một cổ phiếu.

Công ty Copper - Bessemer. Tôi đã mua 300 cổ phiếu của hãng này với giá 40¾, lúc đó giá đang nằm trong hộp 40/50. Và tôi bán ra với giá 45 1/2.

Dresser Industries. Tôi cũng mua 300 cổ phiếu của hãng này, giá mua vào lúc đó là 84, bởi tôi nhận thấy các cổ phiếu đó đang chuyển sang hộp 84/92. Nhưng tôi đã bán ngay với giá 85½ bởi nhận thấy các dấu hiệu chứng tỏ cổ phiếu đó không thể chuyển sang hộp mới.

Các lệnh mua On - stop là một bước tiến lớn, một vũ khí chiến lược tự động trong kho vũ khí ngày càng phong phú của tôi. Những vũ khí trước đây tôi có bao gồm kỹ năng chọn lựa cổ phiếu đã vượt qua hoặc trong giai đoạn chuẩn bị vượt qua mức giá cao nhất từ trước đến nay của nó, và khả năng thiết lập giới hạn trên của từng hộp giá bằng cách quan sát điểm mà giá rao bán chạm đến (nhưng không quá trong *ba ngày liên tiếp*) mức cao nhất trong lịch sử phát triển của cổ phiếu đó. Giờ đây, tôi có hẳn một khẩu đại bác - đặt các lệnh mua on - stop với mức giá sát sạt ngay trên mức mà một cú đột phá có thể diễn ra.

Học cách chọn đúng cổ phiếu

Đối với tôi cũng như với các nhà đầu tư khác, thời gian luôn là vàng, và đương nhiên tôi muốn đầu tư vào nơi nào có khả năng mang lại nhiều tiền nhất cho mình trong khoảng thời gian ngắn nhất. Nếu không, tôi thà đầu tư vào những tòa nhà lâu đời hoặc vào việc trồng cây thông noel hoặc bất cứ một lĩnh vực kinh doanh nào an toàn hơn là đầu tư vào các cổ phiếu thông

thường.

Tôi cố gắng xây dựng một hệ thống để chọn lựa cổ phiếu. Mỗi ngày trên Phố Wall, người ta lại thấy các cổ phiếu mới tăng giá, thế nhưng tôi chẳng thể nào mua toàn bộ được, và tất nhiên là tôi cũng không muốn như vậy. Vấn đề tối quan trọng với tôi là phải chọn lựa cẩn thận, giới hạn danh sách đó lại, phải luôn nhắc nhở mình cố gắng tìm những "máy in tiền" thực thụ, phải là một hiện tượng như Thiokol. Bởi với cổ phiếu của hãng này, tôi đã kiếm được 750.000 đô-la, gần một triệu đô-la - một khoản đáng kể với chỉ một số ít cổ phiếu. Tôi không mấy hứng thú với những người chỉ thích "đốt cháy giai đoạn" hay chạy nước rút. Họ chỉ cắm đầu cắm cổ chạy thật nhanh trên quãng đường vài ba chục dặm rồi rút lui. Những nhà vô địch sẽ chạy và chạy mãi mới là người thu hút được tôi.

Khi mới bắt đầu trò chơi, tôi cũng tìm ra một biện pháp đưa ra các chọn lựa cổ phiếu đơn giản - hãy cứ quan tâm đến các phẩm chất của nó, không nhất thiết phải mua. Điều này đã giúp tôi tiết kiệm rất nhiều thời gian vào việc đọc hàng chục danh sách ghi chép.

Một lần một tuần, tôi mua ấn phẩm mới nhất của *tờ Barron's*, mang đến một nơi thật yên tĩnh, rồi nghiến ngấu đọc mục thống kê, trong đó người ta niêm yết giá của các cổ phiếu trong tuần vừa qua.

Bên trái mỗi cột ghi tên và ghi giá cổ phiếu trong tuần, luôn có hai cột nhỏ đưa ra mức giá cao nhất và thấp nhất của mỗi cổ phiếu trong năm đó. (Đối với quý đầu tiên, họ sẽ khái quát toàn bộ hoạt động của cổ phiếu đó trong năm trước.)

Lăm lăm trong tay một cây bút, tôi lướt nhanh khắp trang báo, nhẩm so sánh trong đầu mức giá cao và thấp. Khi nhìn thấy mức giá cao nhất trong năm ít nhất cũng phải *gấp đôi* mức giá thấp nhất trong cùng năm đó (nói cách khác là lãi suất lên đến 100%), tôi sẽ tự động chuyển sang phần ghi mức giá cao nhất trong tuần. Nếu nó đang ở trong khoảng mức giá cao nhất trong năm hoặc cao hơn một vài điểm, tôi sẽ đánh dấu vào bên cạnh cột đó. Rồi sau đó, tôi lại tiếp tục đọc hết danh sách đó với các công việc tương tự.

Sau khoảng 15 phút, tôi đã đưa ra được một số lựa chọn ban đầu cho tuần đó. Những cổ phiếu còn lại đều vô giá trị và tốt nhất là nên bỏ qua.

Tất nhiên, từ lựa chọn ban đầu còn sơ sài đó, tôi sẽ không thể nào quyết định mua ngay mà không tiến hành kiểm tra thêm một vài yếu tố khác nữa.

Tiếp theo, tôi sẽ đọc lại các lựa chọn đó, tìm chúng trong chỉ số S&P, hoặc trong các Biểu đồ cổ phiếu. Trong hầu hết mọi trường hợp, các cổ phiếu trong danh sách của tôi, mặc dù có thể đạt đến mức giá cao nhất trong năm đó, song vẫn chưa đến được mức giá đỉnh cao trong lịch sử phát triển của nó. Những cổ phiếu không qua được "vòng" lựa chọn này sẽ tự động bị loại ra, bất kể chúng có hấp dẫn đến thế nào chăng nữa.

Sau đó, tôi tiếp tục tiến hành một số lần kiểm tra khác, song chúng phụ thuộc rất nhiều vào sự phán đoán và không có một quy tắc chuẩn nào có thể áp dụng được.

Coi kiểm tra khối lượng là một đầu mối

Nói chung, tôi thấy rằng các cổ phiếu sắp chuyển sang những mức giá mới thường tăng khối lượng giao dịch, thể hiện mức tăng sự chú ý của một phần trong cộng đồng tham gia giao dịch đối với cổ phiếu đó. Khối lượng nhỏ chứng tỏ ít người quan tâm. Vậy nhưng, khối lượng lớn chưa chắc đã do có nhiều người quan tâm nếu bạn liên hệ với trường hợp của cổ phiếu General Motor và International Telephone & Telegraph. Hàng triệu cổ phiếu của các công ty này được tung ra và mỗi tuần có đến hàng trăm nghìn cổ phần được sang tay.

Tôi tìm kiếm những cổ phiếu có khối lượng tăng lên đang kể trong việc giao dịch lại tương đối kín tiếng. Triết lý của tôi là: bất cứ một hành động bất thường nào cũng luôn mang một ý nghĩa nhất định, dù là đối với các cổ phiếu hay trong cuộc sống đời thường. Đối với một người vốn kín tiếng, một vụ bùng nổ năng lượng dữ dội chứng tỏ rằng chắc hẳn đã có điều gì xảy đến với anh ta. Chẳng hạn như một uỷ viên hội đồng thành phố luôn đĩnh đạc đột nhiên nhảy lên bàn tiệc tối hát một bài, chắc chắn bạn sẽ nghĩ rằng ông ta vừa nghe được một tin tức vô cùng tốt đẹp, nếu không thì là ông ta đang say bí tỉ. Tôi hiểu rằng đối với một cổ phiếu bình thường, ít được quan tâm đầu tư, nếu đột nhiên bùng nổ thì bạn có thể tin chắc rằng có một-ai-đó đứng đằng sau đã đưa ra quyết định mua vào - vì lý do nào đó anh ta nhận thấy những cổ phiếu trước đây chỉ mang lại khoản lời nhỏ giờ đây sẽ trở thành một vụ đầu tư béo bở. Tôi không biết được *tại sao* họ lại nghĩ vậy - và cho đến khi tôi biết được lý do thực sự thì có lẽ đã quá muộn để có thể làm một điều gì đó. Nhưng có lẽ chỉ cần biết được những điều họ nghĩ đã là quá đủ với tôi rồi, bởi lẽ những người trong cuộc - cũng như những người ngoài cuộc - sẽ hành động theo đúng những gì họ tin tưởng. Và theo quan điểm của tôi, việc họ mua vào - chứ không phải việc họ tin tưởng - chính là nguyên nhân khiến giá cổ phiếu tăng lên.

Các vấn đề cơ bản về cổ phiếu.

Rất nhiều bạn của tôi cũng kinh doanh trên thị trường cổ phiếu. Mỗi khi có cơ hội gặp nhau ngoài giờ làm việc, chúng tôi luôn luôn thảo luận về việc đầu tư - nếu như không phải là chuyện về các cô gái. Nhìn mối quan hệ và tính tình của chúng tôi, người ta có thể thấy rằng chúng tôi khá giống nhau. Nhưng ẩn sau mối quan hệ đó, có vẻ như chúng tôi lại có xu hướng thuộc về hai nhóm khác nhau.

Một bên bao gồm những người dự đoán tương lai của một cổ phiếu dựa vào các chỉ số, dữ liệu tài chính của các công ty phát hành cổ phiếu đó. Những người đó thường được gọi là người theo *trào lưu chính thống*, bởi lẽ họ hướng các hoạt động của mình theo những gì chúng ta vẫn gọi là cơ bản hay chính thống. Và phía bên kia là những người đánh giá một cổ phiếu dựa trên biểu hiện thực tế của nó. Các manh mối họ tìm kiếm trên thị trường là những manh mối kỹ thuật. Vì vậy chúng ta hãy gọi họ là *các nhà kỹ thuật*, hay các kỹ thuật viên. Khi càng đi sâu vào các vụ mua bán của thế giới trị giá hàng tỷ đô-la và luôn biến đổi bất ngờ, chẳng thể dự đoán được - cái thế giới được gọi là Phố Wall này, tôi càng thiếu tin tưởng đối với những cái được gọi là “yếu tố cơ bản” đối với các cổ phiếu, và tôi càng khám phá ra nhiều sự thật về cổ phiếu hơn. Tôi xin nói thêm rằng tôi đã khám phá ra những điều đó chỉ bằng cách tự quan sát mà thôi.

Tuy nhiên, tôi không xem xét tất cả thông tin cơ bản liên quan đến các công ty và ngành công nghiệp sáng giá trên thị trường cổ phiếu.

Rõ ràng, nếu như tôi biết được thông tin rằng có một viên kim cương to bằng cả khách sạn Ritz vừa được phát hiện ngay ở Madison Square Garden, mà thông tin này cả Phố Wall còn chưa biết, thì tôi sẽ hành động ngay lập tức. Tôi sẽ gọi ngay cho nhân viên môi giới, yêu cầu anh ta mua ngay toàn bộ những cổ phiếu của Madison Square Garden mà anh ta có thể nhúng tay vào, với mức giá đang tăng.

Tôi cũng quan tâm đến một số vấn đề khác nữa, chẳng hạn như việc sử dụng nguồn vốn. Tôi sẽ phải tham khảo Chỉ số S&P. Nhờ đó, tôi có thể biết được công ty đã phát hành bao nhiêu cổ phiếu thông thường hoặc cổ phiếu ưu đãi nếu có. Rõ ràng những thông tin đó vô cùng giá trị. Tôi phải biết được chúng thì mới có thể đánh giá chính xác khối lượng hoạt động giao dịch đối với một cổ phiếu nhất định. Đối với Pacific Petroleum - vốn chỉ phát hành chưa đến 16 triệu cổ phiếu, trong khi một nửa trong số đó nằm trong tay Phillips Petroleum - khối lượng này thật nhỏ bé so với General Motor - phát hành đến 238 triệu cổ phiếu thông thường.

Bất chấp những gì phần lớn các nhà phân tích thị trường tin tưởng, hoặc nói với tôi rằng họ có niềm tin, tôi vẫn thấy rất khó để thấy được thu nhập của công ty có chút ảnh hưởng quan trọng

nào đó đến giá cổ phiếu của công ty đó. Tôi hiểu rằng thu nhập của công ty cũng có một vài mối liên hệ đối với cổ tức được trả, song tôi có thể kiếm được như thế hoặc thậm chí hơn thế cũng như được đảm bảo hơn nhiều nếu như gửi tiền vào ngân hàng lấy lãi.

Tuy nhiên, chỉ bằng cách quan sát đơn giản, tôi thấy rằng các quỹ tin cậy, các kỳ vọng đầu tư và cả các tổ chức đầu tư lớn cũng luôn đặt tiền bạc cũng như khoản lãi từ các vụ đầu tư vào *một vài* cổ phiếu. Và có đến 9 trong số 10 quyết định trên chủ yếu dựa vào chỉ số thu nhập/giá đầy ma thuật mà cả Phố Wall tin tưởng.

Có vẻ như việc đầu tư vốn theo hướng thu nhập chính là nguyên nhân khiến giá của các cổ phiếu thuộc các công ty có thu nhập cao nhất, hay nói cách khác là các công ty được *trông đợi nhất* trong việc tăng thu nhập tăng lên. Tôi nhận ra rằng, trong vô số cổ phiếu có các yếu tố gần như cân bằng nhau, tôi sẽ chọn lựa được một cổ phiếu có sức hấp dẫn lớn nhất nếu xét về mức thu nhập thực tế hoặc mức thu nhập dự tính trong tương lai. Đó là vụ đặt cược thành công nhất của tôi, bởi lẽ sẽ có rất nhiều nhà kinh doanh mua cổ phiếu đó, và sự lựa chọn chung của nhiều người đó sẽ đẩy giá cổ phiếu lên cao.

Vì những lý do tâm lý thuyết phục, tôi cho rằng tôi cần phải biết nhiều hơn nữa, thậm chí là hơn cả mức cần thiết về tất cả những vấn đề liên quan đến công ty phát hành loại cổ phiếu mà tôi quan tâm. Có rất nhiều chuyện dễ bị ảnh hưởng bởi các vấn đề vốn được xem là không quan trọng.

Tuy vậy, tôi cần phải biết liệu một cổ phiếu được lựa chọn có bị ảnh hưởng bởi các vấn đề trong một ngành có dấu hiệu chững lại hoặc thậm chí đang "hấp hối" hay không. Theo như tôi thấy, có thể đó sẽ là một vụ đầu tư tốt, chẳng hạn như cổ phiếu của một công ty chuyên sản xuất dây cương dùng cho xe độc mã. Vậy nhưng, do hiện nay không còn mấy xe độc mã được sử dụng, nên có lẽ nhu cầu sản xuất dây cương cũng sẽ giảm xuống. Vì thế, cổ phiếu của các hãng sản xuất dây cương sẽ không thể nào tăng giá nhiều được trên Phố Wall, trừ khi có một thông tin rằng hãng sản xuất đó đã nhận được một đơn đặt hàng lớn từ chính phủ để sản xuất ăng-ten viễn vọng vô tuyến, hoặc một vài thông tin hứa hẹn tương tự.

Trong quá trình chọn cổ phiếu, mãi sau tôi mới nhận ra rằng mình có tầm nhìn còn xa hơn nhiều nếu so với những cách tiếp cận kỹ thuật đơn thuần.

Đến lúc ở London tôi mới viết ra những điều đó. Tôi cố gắng viết nên một lý thuyết thật hữu ích về thị trường, và có vẻ như lý thuyết đó được rút ra từ chính bản thân tôi. Tôi đang ở nhà hát theo dõi một nhạc công người Anh nhàm chán biểu diễn. Trong thời gian tạm nghỉ, cô phục vụ mang đến cho tôi một tách trà. Thật là một phong cách phục vụ tuyệt vời! Không hề để ý đến việc thưởng thức tách trà hãy còn ấm nóng đó, tôi cầm bút lên và viết nguệch ngoạc những dòng chữ sau:

Biện pháp đầu tư cổ phiếu

Kỹ thuật	Cơ bản
Hệ thống hộp	Sử dụng vốn
Khối lượng	Nhóm ngành kinh doanh
giá đỉnh cao trong lịch sử	Thu nhập dự tính
giá hiện nay	

lệnh mua on - stop

Khi nhìn kỹ các dòng chữ trên, tôi nhận ra biện pháp của tôi là sự kết hợp của cả hai yếu tố trên. Khi các nhạc công quay trở lại vị trí của dàn nhạc, tôi cố gắng nghĩ một cái tên chính thức cho phương pháp của mình. Kỹ thuật cơ bản? Không được hay lắm. Thuật cơ bản? Thật ngớ ngẩn. Nền tảng kỹ thuật? Thật nhàm chán. Kỹ thuật chính thống - cái tên này có vẻ khá hay. Một khán giả ngồi kế bên ngỏ ý được xem tờ chương trình của tôi, và khi tôi để nó lại, quay đi chỗ khác, cô phục vụ đã ngay lập tức dọn hết cái khay, trong đó có tách trà đã lạnh ngắt, mấy cái bánh bích quy, và cả những tờ giấy ghi lại hệ thống tài chính tôi mới khám phá nữa. Vậy là tôi có thể biết chắc rằng, tôi sẽ không phải là người duy nhất theo trào lưu kỹ thuật chính thống.

Chương 7. Chơi ở sòng bạc - Ván bài bán ra của tôi

Một nhà triết học cho rằng thật là vô lý khi kỳ vọng vào một phần thưởng hậu hĩnh nếu không dám chấp nhận mạo hiểm. Thế nhưng một doanh nhân khôn ngoan trong bất kì lĩnh vực nào đều có cùng một mục tiêu là giảm yếu tố rủi ro, mạo hiểm trong khi cố gắng làm cho phần thưởng càng lớn càng tốt.

Đó là ham muốn bản năng của con người và chúng ta biết rằng điều này có thể thực hiện được nếu không thì sẽ chẳng có nhà triệu phú nào gây dựng được sự nghiệp từ hai bàn tay trắng. Nghiên cứu kĩ tập sách *Ai là ai* chỉ ra rằng có rất, rất nhiều người đã tự tìm kiếm vận may của mình ở thị trường chứng khoán.

Đối với tôi, giảm thiểu rủi ro luôn luôn là yếu tố được đặt lên hàng đầu. Tôi muốn kiếm được nhiều tiền, đúng thế - bởi vì tiền đem lại cho tôi sự độc lập và cũng bởi vì thách thức tuyệt vời trong việc đánh bại sòng bạc Phố Wall. Song tôi thậm chí còn lo lắng hơn làm thế nào không để mất số tiền mà tôi đã có.

Cho dù là tốt hay xấu, tôi được trời phú cho khả năng thực tế bẩm sinh và tôi biết rằng nếu tôi mua một loại cổ phiếu mệnh giá 100 đô-la và giá giảm xuống 90 đô-la thì tôi sẽ không còn là người sở hữu 100 đô-la nữa, thay vào đó là một giấy chứng nhận cổ phiếu có giá thị trường là 90 đô-la (đã trừ tiền hoa hồng). Nhìn nhận vấn đề này theo bất kì cách khác nào chỉ là sự mơ tưởng viển vông nhất. Tôi không thể tự đánh lừa bản thân rằng 100 đô-la của tôi chỉ đi nghỉ một thời gian ngắn và sẽ sớm quay trở lại. Một sự thật không dễ chịu là tiền của tôi - tất cả 100 đô-la của tôi - sẽ nằm trong túi người bán và những kẻ môi giới, không còn là của tôi nữa. Đổi lại những gì tôi có là một tấm giấy chứng nhận mua cổ phiếu trước đây có mệnh giá 100 đô-la và bây giờ chỉ đáng 90 đô-la. Hay 80 đô-la. Hay thậm chí 70 đô-la. Ai mà biết được giá sẽ như thế nào vào tuần sau? Tháng sau? Năm sau?

Suy luận từ những điều này, tôi có thể thấy rất rõ ràng tôi chỉ có thể sở hữu một trong số những loại cổ phiếu đang thực sự tăng giá hay hứa hẹn sẽ tăng giá trong một tương lai rất gần. Sự hứa hẹn này hoàn toàn dựa trên hoạt động mạnh mẽ của cổ phiếu đó tính đến thời điểm này. Nắm giữ cổ phiếu đang rớt giá chỉ làm cho mình chìm đắm trong ảo mộng hão huyền trong khi đứng nhìn đồng vốn quý giá tan chảy ra trước mắt.

Triết lý thị trường của tôi không phải là mua rẻ bán đắt, giống như câu châm ngôn ở phố Wall, mà là mua cổ phiếu đang TĂNG GIÁ và bán cổ phiếu đang RỚT GIÁ càng sớm càng tốt.

Có những người mua cổ phiếu lúc nào cũng kè kè điện thoại trên tay, và đã có quãng thời gian tôi cũng như vậy. Đúng là cứ mười lăm phút tôi lại gọi cho người môi giới của tôi để hỏi "Giá cổ phiếu Lorillard như thế nào rồi? Thế còn Polaroid thì sao?". Những người chẳng có việc gì để làm nhưng có sẵn ham muốn cờ bạc ngồi suốt cả ngày trong phòng họp của những nhóm môi giới, theo dõi tin tức, đọc bản tin hoặc sẽ không tác động đến thị trường đang biến đổi từng giờ và truyền nhau những tin đồn.

Tôi nhận thấy đối với bản thân tôi, ở gần Phố Wall giống như một liều thuốc độc. Tôi rất dễ bị dao động bởi những biến đổi nhỏ không đáng kể của thị trường, bàn tán về sự sát nhập, phân tách hay thâu tóm của các tập đoàn trong thời gian sắp tới; tôi có thể không bao giờ bám chặt lấy bất kì hệ thống nào khi chịu tác động như vậy.

Thay vào đó, tôi nhận thấy mình hoạt động có lời nhất chính là trong quãng thời gian tôi không

ở New York, và đặc biệt là trong chuyến du lịch vòng quanh thế giới hai năm.

Ở New York, nhất là khi ở gần người môi giới của tôi, dường như tất cả mọi thứ tôi làm đều sai lầm hết. Lúc nào tôi cũng lo lắng, nóng vội, sợ hãi. Có lúc tôi mua quá muộn, có lúc lại bán quá sớm.

Ở nửa bên kia của trái đất, ở Tokyo, Sài Gòn hay Kathmandu ở Nepal, cách duy nhất để tôi liên lạc với Phố Wall là dịch vụ điện toán phập phù được Công sứ Ấn Độ cung cấp một cách miễn cưỡng, tôi lại nhìn thấy toàn cảnh.

Những bản sao đen xì của *Barron's* đến chậm một hay thậm chí nhiều tuần cho tôi thấy cổ phiếu đã *dao động* như thế nào hơn là những gì người ta nói về chúng. Tin đồn cũng tan biến đi. Những bài báo phân tích hàng ngày đưa ra lời giải thích nghe có vẻ hợp lý nhưng không đáng tin cậy về sự tăng lên hay giảm xuống rất nhẹ của giá cổ phiếu chỉ chứng tỏ họ dựa quá nhiều vào việc phỏng đoán. Những bản kê giá ngắn gọn hàng ngày người môi giới gửi cho tôi chỉ đề cập đến những loại cổ phiếu thực sự đáng quan tâm - giá cao, giá thấp và giá lúc phiên giao dịch đóng cửa - cung cấp tất cả thông tin mà tôi cần biết. Cùng với bản sao của *Barron's*, bài kê giá hàng ngày tạo điều kiện cho tôi sử dụng hệ thống hộp tốt hơn rất nhiều nếu như tôi ngồi tại phòng họp ở Manhattan. Đương nhiên lý do là khi không có mặt ở đó, tôi có thể nhận thấy những đặc điểm dao động điển hình của cổ phiếu, tách biệt hoàn toàn với những gì xa vời và không phù hợp cho mục đích của tôi.

Tuy nhiên, nhìn thấy rõ cục diện chỉ là một nửa trận đấu. Để tránh bị sa lầy trong một thị trường có khả năng rớt giá đột ngột như khi tăng giá, tôi phải sẵn sàng bán bất kì loại cổ phiếu nào lúc chúng có dấu hiệu trượt xuống một hộp thấp hơn. Ở New York vấn đề chỉ đơn giản là gọi điện cho người môi giới của tôi. Ở Kathmandu, tôi có một hệ thống an toàn *tự động* - một thứ gì đó sẽ bán hộ tôi tất cả cổ phiếu khi có dấu hiệu nguy hiểm đầu tiên, cho dù tôi có thể tình cờ liên lạc được với người môi giới của tôi.

Thiết bị an toàn không thể thiếu được này là LỆNH TỰ ĐỘNG BÁN - các lệnh stop - loss, vũ khí tự động thứ hai và cũng là vũ khí quan trọng nhất của tôi.

Không có nó, tôi phải phụ thuộc vào phương tiện liên lạc không đáng tin cậy và thường xuyên không sử dụng được trong nhiều giờ hay nhiều ngày. Với thiết bị này, hệ thống hộp là hoàn hảo. Ở cách Phố Wall hàng nghìn dặm tôi vẫn có thể làm việc không những tốt mà thực tế là *tốt hơn* nếu như tôi có mặt ở đó. Và điều tuyệt vời nhất là mỗi tối tôi có thể ngủ ngon giấc cho dù có bất cứ chuyện gì xảy ra ở phố Wall. Bất cứ cổ phiếu nào trượt ra khỏi hộp của nó sẽ được *tự động bán* gần với giá mà tôi sẽ bán nếu như tôi là người môi giới của chính mình, lên sàn mỗi phiên giao dịch.

Lệnh tự động bán chẳng có gì phức tạp. Giống như mệnh lệnh tự động mua, chỉ đơn giản là một lệnh được đưa ra từ trước, người môi giới chuyển tới các chuyên gia biết cách xử lý từng loại cổ phiếu, chỉ cho người môi giới cách bán hết cổ phiếu rớt giá đến một mức giá được định trước.

Tôi sử dụng lệnh tự động bán như thế nào

Tôi tiếp tục mua cổ phiếu với phân số gần với điểm xâm nhập tăng lên nhất. Lý thuyết của tôi cộng với sự quan sát đặc điểm dao động của hàng trăm loại cổ phiếu nói cho tôi biết rằng, miễn là cổ phiếu vẫn nằm trong chiếc hộp của nó - hay nói cách khác, miễn là giá cổ phiếu vẫn dao động trong khoảng được thiết lập do tác động của thị trường - tôi sẽ không quan tâm đến những biến đổi từng giờ, từng ngày riêng biệt. Nhưng thời điểm cổ phiếu vượt qua giá trần mà trước đó nó vẫn bị dội ngược trở lại, tôi sẽ mua. Tôi mua bởi vì theo kinh nghiệm của tôi một khi cổ phiếu đã nhảy ra khỏi chiếc hộp của nó theo hướng tăng lên, nó có thể *tiếp tục* tăng cho đến khi tổng sức mua đã đẩy cổ phiếu vượt khỏi mức giá sàn trước đó bị cạn kiệt.

Khi cổ phiếu phá bỏ đỉnh hộp, tôi nghĩ tôi nên vào cuộc bởi vì có một cái gì đó đã *thay đổi*. Xu hướng chuyển động tăng lên mới này hình thành do sức ép từ nhu cầu gia tăng quá nhanh của người mua - bất kể nguyên cớ khiến cho nhu cầu tăng là gì - đã đẩy cho giá tăng mạnh, cũng giống như hơi tích tụ dưới đầu piston sinh ra áp suất cho đến khi đạt điểm nén sẽ đẩy piston lên đột ngột.

Mặt bên kia của đồng tiền, tôi cũng phải biết rằng khi một cổ phiếu đang bật nẩy an toàn trong chiếc hộp của nó bỗng nhiên trượt giá, tôi phải hiểu rằng nó có một cái đáy cho thấy có một thứ gì đó giúp trợ giá. Nhưng cho dù bản chất của việc trợ giá là gì - thực sự tôi cũng không cần phải biết - khi sự trợ giá không còn nữa tôi biết chắc có một thứ gì đó rất quan trọng đã xảy ra. Và tôi bán bởi vì một khi đáy đã rơi ra khỏi hộp tôi không cách nào có thể nói được giá sẽ rớt xuống thấp bao nhiêu hay khi nào thì giá đỡ phía dưới sẽ thôi không lao xuống thấp nữa.

Trái ngược với những gì người ta nói với tôi, tôi thấy không thể kiếm chác được gì và sẽ bị lỗ rất nhiều nếu như nắm giữ cổ phiếu đang sụt giá, khi mỗi điểm mất đi tương đương với hàng nghìn đô-la mất đi, và hi vọng khôi phục lại giống như ảo mộng hão huyền của một kẻ ham cờ bạc. Tôi muốn bán để *ngăn chặn việc bị lỗ* ở thời điểm chính xác mà tôi biết chắc rằng xu hướng chuyển động xuống sẽ bắt đầu. *Đó chính là thời điểm phá vỡ đáy hộp.*

Một cổ phiếu có thể thường xuyên đập vào đáy hộp và dội ngược trở lại. Trên thực tế, tôi cho rằng sự bật nảy này cũng có những tác động tích cực, giống như một người chạy nước rút bật nhảy lên xuống để khởi động. Việc bật nảy thậm chí cung cấp năng lượng cho một cú dội khác mạnh hơn, bằng cách thức tỉnh những người giao dịch còn e dè, do dự mà lợi nhuận của họ sẽ làm suy yếu chiều hướng tăng giá của cổ phiếu, một khi giá thực sự bắt đầu tăng.

Vì thế, nếu một cổ phiếu nằm trong hộp 35/40, tôi không quan tâm giá có thường xuyên trạm mức 35 hay không. Song thời điểm giá rơi ra khỏi đáy hộp, tôi sẽ từ bỏ nó, bởi vì tôi biết rằng có cái gì đó đã xảy ra làm suy yếu sự trợ giá, và tôi không thể tiên đoán được giá sẽ rớt xuống thấp như thế nào trước khi nó chạm đến mức trợ giá mới thấp hơn và hình thành một chiếc hộp mới.

Khi đó tôi sẽ đưa ra mệnh lệnh tự động bán ở mức phân số gần với đáy dưới của hộp nhất, đương nhiên sau khi đã tính toán kỹ càng các cạnh của hộp.

Trên thực tế, tôi sử dụng mệnh lệnh tự động bán của mình giống như một người chơi bạc cố gắng nắm giữ quân bài đẹp cho đến khi thực sự cần thiết phải ngửa bài. Tôi sử dụng lệnh tự động bán của tôi giống như một chiếc lưới. Tôi thường mua cổ phiếu, hoàn toàn tự tin rằng giá của chúng sẽ tăng lên - tôi cho rằng một loại cổ phiếu mới cũng giống như một thủ trưởng mới, nhưng không phải lúc nào cũng như vậy. Vì vậy khi một loại cổ phiếu mới được giao bán trêu ngươi tôi và bắt đầu sụt giá, tôi muốn hạn chế khoản lỗ của mình. Lệnh tự động bán đóng vai trò như một mạng lưới an toàn, một chiếc cầu dao điện tự động chấm dứt sự thua lỗ của tôi tại điểm phân số ngay dưới giá tôi mua. Nó cũng giúp tôi ngủ ngon giấc hơn. Tôi có thể mua một loại cổ phiếu mới, rời khỏi đất nước, quên nó đi và biết rằng tôi luôn được an toàn.

Tôi có một anh bạn trẻ là luật sư. Anh ấy cũng chia sẻ những quan tâm đến thị trường cổ phiếu với tôi. Một ngày nọ, anh ấy ăn trưa với tôi ở Longchamps và như thường lệ chúng tôi lại bắt đầu tranh luận về phương pháp của tôi mà anh ta - một người được đào tạo ở trường Harvard - cho rằng rất không chính thống. Anh ta nói “Lúc nào anh cũng chỉ gặp may thôi”. Tôi cố gắng giải thích. “Nhìn này”, tôi nói và lôi ra một chiếc bút chì rồi bắt đầu phác thảo lên chiếc khăn trải bàn của Longschamps những gì tôi muốn nói. “Hãy lấy ví dụ một loại cổ phiếu nằm trong hộp 35/40, và để đơn giản thì cứ cho rằng 40 là mức giá cao nhất từ trước đến nay của cổ phiếu này. Từ việc quan sát đặc điểm dao động của giá cổ phiếu và hệ thống hộp, tôi biết rằng một khi cổ phiếu vượt qua mức 40 thì rõ ràng nó sẽ chuyển động theo chiều hướng đi lên và chúng ta nên mua nó ở chính thời điểm này. Vì thế tôi sẽ đặt lệnh mua tự động ở mức giá 401/4. Bởi vì việc quan sát đặc điểm cổ phiếu cũng đảm bảo với tôi rằng một loại cổ phiếu

chuyển động theo chiều hướng đi lên một chiếc hộp cao hơn khó có thể rơi xuống điểm xâm nhập (trừ phi xu hướng này bị đảo ngược hoàn toàn). Cùng một lúc tôi sẽ ra mệnh lệnh mua tự động ở giá 40 1/8và một mệnh lệnh tự động bán ở mức 39 7/8. Đối với mục đích của tôi, cho đến khi các cạnh của chiếc hộp mới cao hơn được xác định, 39 7/8 là một ngưỡng an toàn - điểm tôi cho rằng giá cổ phiếu tụt ngược trở lại, và tôi sẽ bán."

Đối với tôi, mệnh lệnh tự động bán luôn là một chiếc lưới an toàn, và giống như một người thợ chữa tháp chuông, làm việc ở độ cao nguy hiểm, tôi luôn luôn để nó sau mình khi tôi trèo. Nếu tôi ngã, chiếc lưới sẽ ở đó đỡ tôi; tôi chưa bao giờ bị ngã quá một tầng - hay trong trường hợp này là một chiếc hộp.

Tôi nhận thấy lệnh tự động bán lúc nào cũng có giá trị như một chiếc lưới an toàn, song nó cũng có nhiều giá trị khác. Tôi đã học được từ kinh nghiệm của tôi thời điểm nào thì nên mua và thời điểm đó là hợp lý. Thế nhưng rất khó để đoán biết được thời điểm nào thì nên bán.

Khi vẽ biểu đồ quá trình dao động của cổ phiếu bằng hệ thống hộp, tôi nhìn thấy xu hướng đi lên. Điều mà tôi không nhìn thấy được và cũng không đoán được là khi nào thì giá cổ phiếu đạt mức cao nhất.

Giải pháp của tôi là cố gắng bán càng gần mức giá cao nhất càng tốt, đó là thời điểm cổ phiếu đạt đến đỉnh hộp, rồi đổi chiều và có những dấu hiệu rõ ràng rằng giá của nó sẽ bắt đầu rớt xuống, trượt ra khỏi đáy của chiếc hộp trên. Để đảm bảo tôi bán trong khoảng vài điểm xung quanh giá cao nhất, tất cả những gì tôi làm là *tăng* lệnh tự động bán cùng với sự tăng giá của cổ phiếu. Tôi không đạt được mức giá cao nhất tuyệt đối chính xác, mặc dù tôi luôn bán được trong khoảng đó.

Phương pháp bán tự động là cách tôi hình thành nên lợi thế cho mình, giảm thiểu số tiền bị lỗ, kiếm được tiền trước khi quá muộn và bảo vệ những thắng lợi của tôi. Và tôi đã thành công ở thị trường chứng khoán!

Phương pháp đóng tự động biến tôi trở thành nhà tiên tri nhỏ bé như thế nào

Rất nhiều lần tôi được mọi người biết đến là "Người kiếm được 2 triệu đô-la trên thị trường chứng khoán". Cũng nhiều lần tôi được gọi là "Người tiên đoán được những vụ khủng hoảng"; hay "Nhà tiên tri nhỏ bé", bởi vì hệ thống của tôi nhìn thấy trước được cuộc đại khủng hoảng ngày 30 tháng 5 năm 1962 và vì mục đích thực tế tôi đã rời thị trường *từ trước đó 4 tháng rưỡi*. Song điều này có thể cường điệu quá mức tầm quan trọng của cuộc khủng hoảng. Thực tế, tháng 5 năm 1962, thị trường đã quá ì ạch, được các chuyên gia gọi là "sự điều chỉnh" và nghiên cứu qua đồ thị của bất kì loại chứng khoán dài hạn nào tôi cũng thấy, thị trường về bản chất đang gặp phải vấn đề bùng nổ quá nhanh và dễ phá sản với những phiên họp tìm cách "tăng giá" hay "hạ giá" cổ phiếu diễn ra khá thường xuyên. Chẳng có điều gì thực sự bất thường về vụ khủng hoảng năm 1962 ngoại trừ các cạnh của hộp. Giá cổ phiếu lao xuống thấp hơn bình thường bởi vì giá đã tăng cao hơn rất nhiều so với trước đó. Giá của nó sẽ tụt xuống thấp hơn rất nhiều.

Theo những tay môi giới và "chuyên gia" phân tích thị trường chứng khoán thì thị trường, theo nghĩa chung nhất, là một thứ gì đó thông minh hay ít ra là một thực thể nhạy cảm với những tâm trạng, sự đình trệ, sự phát triển mạnh mẽ, tình trạng sức khỏe và những căn bệnh luôn biến đổi không ổn định. Đó là một cách đánh bóng hình ảnh của thị trường chứng khoán, song sự mô tả đó chỉ đơn thuần là những điều phóng đại.

Sự thực thì chẳng có con vật nào giống như "thị trường chứng khoán", kể cả bò hay gấu. Đó chỉ đơn giản là một sòng bạc lớn (và nhiều sòng bạc nhỏ hơn) mà ở đó hàng nghìn con bạc khao khát và một vài kẻ đánh cược với cái đầu lạnh và những khoản tiền của họ. Khi số lượng người lạc quan nhiều hơn người bi quan đánh cược vào một loại cổ phiếu nào đó, cổ phiếu sẽ tăng giá. Nếu tình hình đảo ngược, giá cổ phiếu sẽ tụt xuống. Nếu số lượng cổ phiếu sụt giá nhiều

hơn số lượng cổ phiếu tăng giá thì có nghĩa là chúng ta đang nói đến một thị trường giảm giá. Nó hoàn toàn giống như một bản sao vô cùng phức tạp của cuộc chơi.

Đối với tôi cách duy nhất để giành chiến thắng là theo dõi tình hình đặt cược đang diễn ra *như thế nào*. Tôi đặt cược cho cổ phiếu tiếp tục tăng theo chiều hướng đó và đặt điều kiện (bằng lệnh tự động bán). Việc đặt cược sẽ chấm dứt nếu giá không tăng nữa.

Những người có lý do khiến cho vấn đề trở nên phức tạp hơn thích nói theo cách chung chung. Chẳng hạn, có nhiều người viết về "mức tăng trưởng tổng thể" của thị trường chứng khoán - nghĩa là cổ phiếu nói chung - như (việc) được đánh giá bằng tiêu chuẩn như Chỉ số công nghiệp Dow Jones trung bình của 30 loại cổ phiếu được chọn.

Trong một chừng mực nào đó tôi cũng bị ảnh hưởng bởi kiểu suy nghĩ này, và có lẽ đúng là như vậy, bởi vì có một sự liên hệ về mặt tâm lý giữa chỉ số trung bình và hoạt động của từng loại cổ phiếu cụ thể. Khi những người mua cổ phiếu tin rằng "thị trường" đang xấu đi, họ sẽ do dự trong việc mua *bất kì* một loại cổ phiếu nào.

Song không nhất thiết phải tuân theo điều này, khi tình hình đảo ngược và chỉ số trung bình tăng lên, tất cả những gì tôi làm là lên một chiếc xe trở dàn nhạc đi diễu hành. Trong một "thị trường giá lên" chắc chắn nhiều loại cổ phiếu sẽ tăng giá. Nếu không thì chỉ số trung bình chắc chắn không thể tăng được. Song thậm chí khi chỉ số trung bình tăng lên vùn vụt tôi vẫn thấy nhiều cổ phiếu RỚT GIÁ. Từng loại cổ phiếu liên tục dao động lên xuống, từ chiếc hộp này qua chiếc hộp khác, hàng tuần, hàng ngày và hàng phút.

Một người môi giới nói với tôi, đầu tư vào những loại cổ phiếu thông thường là cách tốt nhất để đánh bại tỷ lệ lạm phát; bởi vì chỉ số Dow Jones và những chỉ số trung bình khác tăng trong nhiều năm để duy trì nhịp độ hay vượt lên trên giá lạm phát ở một nơi khác - trong khi thu nhập cố định từ tiền tiết kiệm, lãi suất trái phiếu... không duy trì nhịp độ và vốn đầu tư vẫn giữ nguyên, không sinh lời.

Đó chỉ là sự phân tích hời hợt, không sâu sắc, bởi vì sự phân tích này hoàn toàn dựa trên quan điểm trừu tượng - một thứ gì đó không tồn tại ngoại trừ với tư cách là một khái niệm. Đúng là Chỉ số công nghiệp Dow Jones ngày nay cao hơn rất nhiều so với cách đây 20 năm. Song những gì chúng ta không nhìn thấy là 30 loại cổ phiếu được sử dụng để thiết lập nên chỉ số trung bình không nhất thiết phải là cùng một loại cổ phiếu từ năm này sang năm khác. Những loại cổ phiếu rớt giá sẽ bị bỏ lại bên vệ đường. Những loại cổ phiếu mới sẽ thay thế.

Chỉ số trung bình tăng. Điều này thật tuyệt vời. Thế nhưng cổ phiếu của tôi thì sao đây? Thật không may tôi không thể mua trung bình từng loại cổ phiếu. Tôi buộc phải đánh cược vào một, hoặc hai, hay ba loại cổ phiếu nào đó. Và chỉ số trung bình không bao giờ có thể nói cho tôi biết (giá của) từng loại cổ phiếu riêng biệt sẽ dao động như thế nào.

Sự khác biệt giữa chỉ số trung bình, như một kiểu lý tưởng không thực tế, và giá của từng loại cổ phiếu cụ thể gợi nhớ đến một câu bình luận kinh điển mà Aristotle đã bình luận về tác phẩm của một nhà triết học nổi tiếng Hy lạp khác: "Tôi viết về con người theo cách họ *nên như thế*; còn Euripides viết về con người theo cách họ *thực sự như thế*."

Kinh nghiệm đã dạy tôi phải biết chú ý đến cổ phiếu theo tình hình thực tế của chúng, đánh giá hoạt động (cụ thể) của từng loại cổ phiếu.



Bởi vì đối với chỉ số trung bình, chúng chỉ là một thứ ảo giác. Thực sự không có một loại cổ phiếu trung bình nào cả. Và tất cả những gì bạn có thể nói về "thị trường" - đó là thị trường đỏng đảnh giống như thời tiết.

Vào mùa hè trời nắng, nhiệt độ tăng cao - và đương nhiên tất cả những yếu tố này đều được tính đến khi lên kế hoạch cho bất kì hoạt động nào. Song nói rằng trời đang nắng không đảm bảo sẽ không có mưa rào hay ở trên núi thời tiết sẽ không trở nên se lạnh vào ban đêm. Tôi đã từng thấy tuyết rơi vào tháng Sáu.

Điều cần chú ý là có nhiều sự thay đổi (khác nhau) trong một dãy tình hình tài chính được miêu tả khái quát giống như mùa. Để luôn cảm thấy dễ chịu trong tất cả các mùa, tôi cần phải biết cách lựa chọn. Tôi không thể tìm thấy sự ấm áp dưới ánh nắng của người khác. Tôi cũng không thể giữ người khô với một chiếc ô "trung bình". Tôi cần chiếc ô của riêng tôi và tôi muốn đó phải là một chiếc ô tự động.

Chiếc ô tự động đã giữ tôi khô ráo trong suốt nhiều mùa thị trường ẩm ướt, trong một vài trận mưa như trút nước cũng như trong trận lụt ập đến vào tháng 5 năm 1962 chính là *lệnh chặn lỗ*.

Lý thuyết hộp, cùng với người anh em bé nhỏ - lệnh tự động bán bắt đầu hái ra tiền thật sự cho tôi vào mùa thu năm 1957, khi tôi đang trong chuyến chu du vòng quanh thế giới kéo dài 2 năm. Có một loại cổ phiếu tên là Lorillard. Tôi chưa bao giờ nghe nói đến nó. Đang nghỉ ngơi ở *Arc En-Ciel* ở Sài Gòn nên tôi cũng không nghe nói về nỗi sợ hãi bệnh ung thư đã khiến cho lượng tiêu thụ thuốc là đầu lọc ở Mĩ giảm sút.

Điều duy nhất ở cổ phiếu thu hút sự chú ý của tôi chính là biểu hiện của chúng. "Thị trường" đang ở trong giai đoạn đình trệ, nhưng tôi chẳng cần một chuyên gia cao cấp nào nói cho tôi biết điều đó. Điều này có thể nhìn thấy rõ ràng từ tình hình hoạt động của đại đa số các cổ phiếu được liệt kê trong danh sách đăng trên tờ *Barron's*. Cổ phiếu đang rớt giá. Ngoại trừ Lorillard. Trên sàn giao dịch chứng khoán New York gần như chỉ có mỗi giá của cổ phiếu Lorillard vẫn đang tăng, tăng và tăng.

Sau khi kiểm tra lại, tôi nhận thấy trong một thời gian ngắn, giá của Lorillard tăng từ 17 lên 27 với lượng tăng khá ổn định - gần 127 nghìn cổ phiếu trong tuần đầu tiên của tháng 10, so với lượng tăng hàng tuần khoảng 10 nghìn hồi đầu năm.

Vào thời điểm đó, Lorillard đã tự thiết lập trong một chiếc hộp nhỏ hẹp 24/27. Đánh giá đặc điểm hoạt động trước đó của Lorillard, tôi quyết định nếu giá có thể vượt quá mức 27, có lẽ Lorillard hoàn toàn phù hợp cho một cuộc chạy đua ít nhất là 3 hay 4 điểm. Vì vậy khi Lorillard vẫn vui vẻ bật nẩy lên xuống trong hộp, kiên quyết từ chối việc rớt giá, tôi gửi một bức điện cho người môi giới của mình đưa ra mệnh lệnh mua tự động 200 cổ phiếu Lorillard với giá

27½ cùng với một mệnh lệnh bán tự động bán ở mức 26.

Từ mệnh lệnh trên có thể thấy lần này tôi đã không trung thành triệt để với lý thuyết hộp. Nếu tôi tuân theo lý thuyết hộp thì tôi phải đặt mệnh lệnh tự động bán ở mức gần hơn rất nhiều so với giá mua. Song tôi (hoàn toàn) không tuân thủ phương pháp của mình và nghĩ là cũng tốt thôi nếu để ra chút thời gian khắc phục những bước đi sai lầm.

Thậm chí có như vậy, cổ phiếu *đã* đổi hướng bất thình lình trong vòng đúng một ngày, và tôi phải bán hết đi với giá 26. Cũng trong ngày hôm đó giá tăng ngược trở lại 26¾.

Đó là một kinh nghiệm dễ gây nản lòng, thế nhưng giá vẫn tiếp tục tăng và tôi biết chắc rằng về nguyên tắc tôi hoàn toàn đúng khi mua lại với giá 28 3/4.

Rất nhiều sự kiện đã chứng minh sự đúng đắn trong quyết định của tôi. Đến tháng 12, Lorillard đã tự hình thành một chiếc hộp mới 31/35. Vào tháng 1, giá lại tiếp tục được đẩy lên. Bây giờ tôi đã hoàn thành công việc ở Bangkok và chuyển đến Nhật Bản, nhưng tôi vẫn có thể biết được tất cả những điều tôi cần biết về thị trường từ bản copy của *Barron's* (được gửi cho tôi bằng đường hàng không và thường chỉ đến muộn vài ngày thôi) và những bức điện người môi giới gửi cho tôi hàng ngày liệt kê giá của những loại cổ phiếu mà tôi đang rất quan tâm đến.

Ở Tokyo, tôi đánh điện cho người môi giới của tôi để mua thêm 400 cổ phiếu nữa của Lorillard với mức 35 và 36 1/2. Giá của Lorillard tiếp tục tăng thẳng lên 44 3/8trước khi sụt giá mạnh lần đầu tiên. Vào ngày 19 tháng 2, giá của nó đột nhiên rớt xuống thấp 36 3/4trước khi dừng lại ở mức 37 3/4, phản ánh một nỗi hoảng hốt nho nhỏ do một bản báo cáo không có lợi về ảnh hưởng của đầu lọc thuốc lá. Lo lắng giá sẽ tiếp tục tụt xuống thấp nữa, lập tức tôi đánh điện cho người môi giới của mình và tăng lệnh tự động bán của mình lên 36.

Việc sụt giá rõ ràng chỉ do một sự tình cờ. Giá lại tiếp tục tăng, cùng với hoạt động mạnh mẽ này, tôi mua thêm 400 cổ phiếu nữa - lần này với giá 38 5/8. Đến tháng 3, Lorillard đã nằm yên vị chắc chắn trong chiếc hộp 50/54 và tôi tăng mệnh lệnh tự động bán cho 1.000 cổ phiếu hiện tôi đang sở hữu lên mức 49.

Tổng số tiền bỏ ra để mua cổ phiếu với giá dao động từ 28 3/4đến 38 5/8 là 35.827,50 đô-la, nhưng ba lần mua cuối cùng tôi lấy từ tiền lãi, cho nên tôi giữ lại một khoản khá ổn trong số vốn hoạt động của mình cho những lần mạo hiểm khác.

Lorillard tiếp tục tăng giá trong vài tuần tiếp theo và sau đó bắt đầu hụt hơi. Vào giữa tháng 5, thấy rằng cổ phiếu hoạt động không được tốt như tôi mong muốn và lượng mua bán cổ phiếu cũng đã giảm xuống, tôi quyết định bán và đầu tư tiền vào loại cổ phiếu khác. Mệnh lệnh tự động bán là lá chắn bảo vệ chắc chắn tránh cho tôi không phải chịu bất kì một khoản lỗ lớn nào. Song mặt khác tôi cũng thấy rằng mình đang mất tiền chỉ vì cứ đứng im.

1.000 cổ phiếu được bán với giá trung bình là 57 3/8. Tổng cộng là 56.880,50 đô-la. Tôi lãi: 21.052,95 đô-la.

Trong khi đó, sự tự tin vào lý thuyết hộp càng được củng cố mạnh mẽ khi tôi lại áp dụng nó vào một vụ đầu tư khác. Khi đó cổ phiếu Diners' Club bắt đầu trở nên thịnh hành ở Mĩ. Lần đầu tiên tôi mua 500 cổ phiếu với giá 24 1/2, ngay sau đó tôi lại mua thêm 500 cổ phiếu với giá 26 1/8. Diners' Club di chuyển lên rất nhanh qua một loạt những chiếc hộp hoàn hảo - 28/30, rồi 32/36 và cuối cùng vào cuối tháng 3 lên đến 36 1/2/40. Trong khi đó, tôi cũng tăng vũ khí tự động bán của mình lên đến mức phân số gần bên dưới đáy chiếc hộp cao nhất, tức là 36 3/8.

Sau một quãng thời gian do dự, tôi dần mất đi hứng thú của mình đối với cổ phiếu Diners' Club. Và vào tuần cuối cùng của tháng 4 giá rớt ra khỏi đáy hộp và tôi phải bán hết. Tổng số tiền bán được sau khi trừ tiền hoa hồng là: 35.848,85 đô-la. Tôi lãi: 10.328,05 đô-la.

Với những khoản lãi thu được từ Lorilllard và Diners' Club, tôi đã sẵn sàng cho một hành động thực sự, và tôi nhanh chóng tìm được nó. Một loại cổ phiếu mới có tên E. L. Bruce bắt đầu có lượng mua đáng kinh ngạc vào tháng 4 năm 1958, và đến tháng 5 (cổ phiếu) được mua bán với mức trên 75 nghìn cổ phiếu một tuần, trong vòng 2 tháng giá đã tăng từ 18 lên thẳng đến 50.

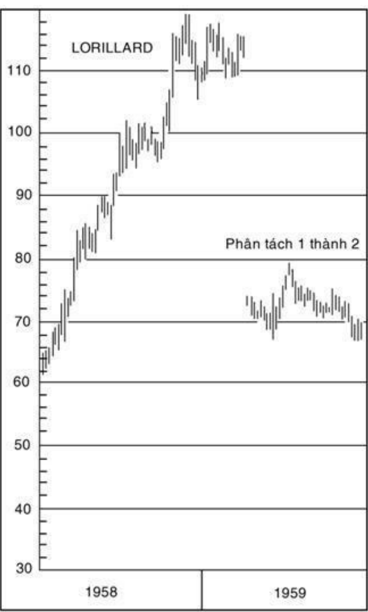
Bây giờ tôi đã có đủ tiền cho một cú hích. Trong tháng 5 tôi đã mua

500 cổ phiếu E. L. Bruce với giá 50 3/4
500 cổ phiếu E. L. Bruce với giá 51 1/8
500 cổ phiếu E. L. Bruce với giá 51 3/4
500 cổ phiếu E. L. Bruce với giá 52 3/4
500 cổ phiếu E. L. Bruce với giá 53 5/8

Tổng cộng giá của 2.500 cổ phiếu là 130.678,55 đô-la, song vì tôi vẫn tiếp tục được hưởng 50% tiền lãi nên khoản tiền đầu tư thực tế chỉ bằng nửa con số đó.

Có nhiều sự kiện diễn ra bí mật trong quãng thời gian này ảnh hưởng đến giá của Bruce, thế nhưng tôi lại không hề biết. Tất cả những gì tôi biết đều từ tờ báo *Barron's* và bức điện người môi giới gửi cho tôi hàng ngày - để thận trọng hơn, bây giờ tôi có 3 người môi giới.

Vì vậy tôi suýt nữa bị lỗ khi nhận được cú điện thoại tại khách sạn Grand Hotel ở Calcutta, thông báo cho tôi biết thị trường chứng khoán Mĩ đột ngột tạm ngưng việc giao dịch cổ phiếu Bruce. Lúc đó giá là 77.



Theo những gì một người môi giới thông báo với tôi qua điện thoại thì lúc đó đang diễn ra một cuộc chiến giành quyền điều hành công ty. Một nhà sản xuất ở New York tên là Edward Gilbert và nhóm phụ tá đã mua sạch cổ phiếu, tạo ra một lượng mua lớn khủng khiếp và đồng thời cũng thúc đẩy lượng bán khống rất lớn từ phía người kinh doanh không để ý đến cuộc chiến của tập đoàn. Họ không tin là giá có thể tăng tiếp.

Khi giá thực sự tiếp tục tăng, những người bán cổ phiếu khống buộc phải nhập cuộc trở lại và mua Bruce với bất kì giá nào để trả lại lượng cổ phiếu họ đã vay. Hậu quả là đã tạo ra một tình cảnh vô cùng điên rồ và ban điều hành Amex tuyên bố tình trạng không thể bảo đảm một thị trường cổ phiếu có trật tự.

Đương nhiên, việc tạm ngưng mua bán cổ phiếu không giải quyết vấn đề của những người bán khống. Họ vẫn phải hoàn trả khoản vay của mình. Điều này có nghĩa là họ phải tìm đến thị trường phi tập trung và mua cổ phiếu Bruce với bất kì giá nào họ có thể. Giá mua thẳng đã gần 100. Người môi giới hỏi tôi: Anh có muốn bán không?

Đó là một câu hỏi trị giá 100 nghìn đô-la - vào thời điểm đó vì đây là một khoản lãi suất cực kỳ lớn đối với tôi. Đó cũng là câu hỏi về nguyên tắc. Nếu lý thuyết của tôi chính xác, vậy thì sẽ chẳng có lý gì phải bán một loại cổ phiếu đang tăng giá cả (ngoại trừ nhu cầu cần tiền mặt).

Tôi quyết định không bán. Giá tiếp tục tăng. Bởi vì giờ đây cổ phiếu chỉ được giao dịch ở thị trường phi tập trung, tôi không có biện pháp bảo hiểm tự động bán nào cả. Nhiều nhà môi giới đưa ra những lời mời chào, với giá cao hơn lần trước. Khi thấy có vẻ như giá bắt đầu bình ổn trở lại, tôi bắn đầu bán, 100 hay 200 cổ phiếu một lần. Giá tổng cộng của 2.500 cổ phiếu là 427.500 đô-la - trung bình là 177 một cổ phiếu.

Tôi lãi: 295.305,45 đô-la. Tôi đã đạt đến đỉnh cao của sự thành công và càng khẳng định hệ thống của tôi là đúng đắn. Những phi vụ lớn hơn vẫn còn ở phía trước song không phải vụ nào khiến tôi cảm thấy thỏa mãn hơn lần này.

Cuộc đấu tranh giành quyền lực ở Bruce rút cuộc cũng trở thành sự kiện quốc tế nóng hổi, và đó là một câu chuyện rất thú vị từ khi bắt đầu cho đến khi kết thúc. Edward Gilbert bị tống đi trong sự thất bại ê chề, trong khi đó nhờ vào hệ thống của mình và một chút may mắn, tôi kiếm được một khoản khá đủ để được coi là một gia tài đáng kể.

Tôi tiếp tục kiểm tra và hoàn chỉnh hệ thống của mình qua từng bước trong một chặng đường dài với một chuỗi những vụ giao dịch trong đó, như tôi đã nói ở trên phi vụ Thiokol là lớn nhất, đem về cho tôi 862 nghìn đô-la chỉ trong đúng một lần đột kích.

Những gì tôi học được khi đi trên con đường của mình là càng bám chặt vào lý thuyết của mình, tôi càng kiếm được nhiều tiền và ít phải lo lắng hơn. Khi không tuân theo nguyên tắc của mình, tôi luôn phạm sai lầm. Điều này hoàn toàn đúng khi xu hướng thị trường bắt đầu đổi chiều và tôi bắt đầu linh cảm thấy những dấu hiệu chưa rõ ràng đầu tiên của cơn khủng hoảng tháng 5 năm 1962 từ một năm trước.

Càng ngày tôi càng nhận ra, cổ phiếu mà tôi mua không tiếp tục tiến lên những chiếc hộp mới cao hơn nữa như đáng lẽ ra phải như thế. Khi nhu cầu mua những loại cổ phiếu thông thường giảm xuống, những chiếc hộp mới ít xuất hiện hơn. Để bù đắp cho những dao động thất thường, tôi bị người ta xúi giục hạ lệnh tự động bán xuống thấp hơn để củng cố niềm tin vào sự đánh giá và những linh cảm.

Hệ thống cần phải phù hợp với người sử dụng. Hệ thống phù hợp với chỉ một người hoàn toàn không phù hợp đối với những người khác. Và ở thị trường chứng khoán cũng như ở bất kì nơi nào khác, cũng có chỗ cho những suy đoán có sáng tạo trong một chừng mực nào đó.

Tuy nhiên, ta sẽ phải trả giá nếu những ý tưởng sáng tạo đó không phát huy tác dụng. Và thỉnh thoảng tôi cũng phải trả giá.

Chẳng hạn, sau khi kiếm được một khoản lợi nhuận đáng kể từ việc mua cổ phiếu Lorillard, tôi chẳng có gì ngoài những linh cảm tốt đẹp về nó. Một cách rất tự nhiên, tôi lại bị hút vào loại cổ phiếu đã từng mang lại cho tôi khoản tiền lãi không chê vào đâu được như vậy. Và đây là hậu quả:

Cả ba lần khác nhau khi thấy Lorillard đang bắt đầu một cuộc chạy đua mới, tôi lại thử vận may của mình. Lần đầu tiên tôi mua 1.000 cổ phiếu với giá 70 1/2 và phải bán đi với giá 67 7/6, và bị lỗ 3.590,76 đô-la. Chẳng có gì làm tôi nản lòng, tôi lại thử lần nữa, mua 500 cổ phiếu với giá 69 1/8. Tôi lại phải bán hết với giá 67 3/4. Tôi tự biện bạch, ngang bướng rằng tôi đã làm đúng, và tôi lại thử, mua 1.000 cổ phiếu với giá 67 3/4, lần này tôi đặt mệnh lệnh tự động bán gần với giá mua, nghĩ rằng tôi có thể giảm số tiền lỗ đến mức tối thiểu nếu như những nhận định của tôi lại không đúng một lần nữa. Đó là một hành động khôn ngoan bởi vì tôi lại phải vội vã bán đi với giá 67.

Tổng cộng cả ba lần tôi lỗ đến tận: 6.472 đô-la. Kinh nghiệm đã giúp tôi chừa cái bệnh lao vào loại cổ phiếu "ưa thích". Tôi không thể nuôi vật cưng ở thị trường chứng khoán.

Tôi cũng nhận thấy những ngụ ý từ kinh nghiệm mua cổ phiếu Lorillard đợt sau này có liên hệ với cách thức áp dụng mệnh lệnh tự động bán: càng áp dụng nó triệt để tôi càng phải chịu lỗ ít hơn. Chẳng hạn, hãy thử so sánh số tiền tôi bị lỗ lần đầu là 3.590 với lần thứ ba chỉ lỗ 1.712 đô-la. Cả hai lần tôi đều mua 1.000 cổ phiếu. Thế nhưng khác nhau ở chỗ lần thứ nhất tôi để tỷ lệ chênh lệch giữa giá mua và giá bán là hơn 2; nhưng lần thứ ba tỷ lệ chênh lệch chỉ là 3/4.

Lẽ thường tình kinh nghiệm này dạy cho tôi biết phải đặt mệnh lệnh tự động bán càng gần với đáy hộp càng tốt.

Trong từng trường hợp cụ thể tôi quyết định tính đến những gì tôi cho là "đặc điểm riêng" của cổ phiếu. Không phải tất cả các loại cổ phiếu đều giống nhau tuyệt đối. Một số loại cổ phiếu hình thành những đặc điểm riêng biệt và giống như diễn viên chính, chúng thường sẽ trở nên vô cùng lập dị. Song sự lập dị này cũng có những giới hạn nhất định. Ở một chừng mực nào đó, người ta cũng có thể xét đến những sai lầm. Sau đó, họ sẽ nói rất lịch sự rằng "Vâng, thưa bà, tôi e là tôi không thể đáp ứng được. Bà không phù hợp với hệ thống của chúng tôi, thế cho nên - Xin chào."

Mùa thu năm 1961, dường như tôi đang nói lời tạm biệt với tất cả cổ phiếu của mình, nói thực là tôi cũng hơi do dự với một số. Hết loại cổ phiếu này đến loại cổ phiếu khác bị bán đi. Đôi khi, cùng một loại cổ phiếu đó có những dấu hiệu phục hồi; và tôi lại mua lại chỉ để cho cửa lại đóng sập trước mặt tôi một lần nữa.

Tôi đã phải chịu thua như thế này:

ZENITH RADIO (trước khi giá bị rớt) mua vào 163, bán ra 157; mua lại lần nữa 192¾ và lại phải bán ra 187 1/4.

CENCO INSTRUMENTS, mua 72, bán 69 1/8, và bây giờ giá nó chỉ khoảng 42, sau khi đã rớt thẳng xuống 28.

Bạn có thể ngạc nhiên khi biết rằng vào năm 1961, tôi vẫn đang phải học, hay đang học lại bài học của mình. Thậm chí tôi lỗ nhiều hơn, bởi vì cổ phiếu biến đổi rất không ổn định. Mặc dù, những loại cổ phiếu mới được phát hành vẫn đang trong quá trình dò đường thiết lập giá kỷ lục mới, song những dân chuyên nghiệp chắc hẳn đã bắt đầu cảm thấy thời kì bùng nổ này không thể kéo dài. Hậu quả là có rất nhiều người bán khống, và tiếp tục thu lợi nhuận - tất cả những yếu tố này đã khiến cho xu hướng phát triển đi lên không đồng đều với nhiều đoạn zic zắc, và đột nhiên lại trượt dốc không phanh.

Chẳng hạn, khi mua thí điểm 100 cổ phiếu của M.C.A vào tháng 5 năm 1961, tôi mua tự động với giá 67 1/2 và phải bán ra 65 1/3. Khoản tiền lỗ thì không nhiều song tôi đã để tỷ lệ chênh lệch là 1¾ một cổ phiếu. Nếu thay vì 100 cổ phiếu mà tôi mua 1.000 cổ phiếu thì chắc hẳn tôi đã bị lỗ 1.750 đô-la rồi.

Một trường hợp tương tự vào tháng 9 năm đó, tôi mua 300 cổ phiếu MEAD JOHNSONS với giá 181 3/4và phải bán ra với giá 169 1/2. Tôi đã cố tình đặt mệnh lệnh tự động bán ở mức thấp, lý giải rằng dao động khoảng 12 điểm là không quá lớn đối với một loại cổ phiếu có giá cao như vậy. Chỉ khoảng 5% thôi. Và lần này số tiền lỗ không thể nói là không lớn được – 3.600 đô-la.

Tôi còn bị lỗ vài vụ khác nữa và khi thấy dường như tình hình không có dấu hiệu cải thiện, tôi chỉ đơn giản thôi không mua nữa. Đến tháng 1 năm 1962 tôi đã hoàn toàn ngừng hoạt động ở thị trường, chẳng có cổ phiếu nào trong tài khoản của tôi và cũng chẳng có viễn cảnh nào trong tâm trí tôi.

Có điều gì đó không ổn. Những tay môi giới, dân phe cổ phiếu ở sòng bạc Phố Wall và những dịch vụ dự báo đầu tư vẫn đang bàn tán về thị trường giá lên; và Chỉ số công nghiệp trung bình Dow Jones tăng giá đạt mức kỷ lục từ trước tới nay, khoảng 700 điểm. Song theo kinh nghiệm của tôi, thị trường giá giảm đã xuất hiện. Chẳng có loại cổ phiếu nào tiếp tục di chuyển vào những chiếc hộp mới cao hơn. Giá đã quá cao để có thể cho phép một kiểu tăng trưởng ngoạn mục như lần tôi đã tìm thấy vận may của mình. Chẳng thể làm được gì ngoài việc hồi hộp niệm thần chú và ngồi đợi xem điều gì sẽ xảy ra.

Tôi không có ý tự khen ngợi mình vì đã nhận ra điều này. Đó không phải là câu hỏi về khả năng nhạy bén của tôi hay khả năng tiên tri của tôi. Hệ thống hộp với đặc tính tự động đóng mở đã làm hộ tôi tất cả. Thị trường đã sáng lên những tín hiệu nguy hiểm bằng cách tự động ngắt cầu dao điện bảo vệ cho mỗi sự lựa chọn của tôi vào đúng thời điểm giá bắt đầu chuyển động theo hướng ngược lại.

Đó là lý do tại sao khi cơn khủng hoảng xảy đến vào tháng 5 thì tôi đã tách ra khỏi thị trường từ nhiều tháng trước và có thể bình thản ngồi uống cocktail và đọc tin chính tại Phòng Cây sồi của khách sạn Plaza.

Đó là khi tôi nhận ra rằng, phần tuyệt vời nhất trong hệ thống mà tôi đã tính toán tỷ mỉ không phải là việc nó đã mang lại cho tôi một gia sản kha khá. Điều quan trọng hơn tất cả là hệ thống này đã giúp tôi giữ nó.

Chương 8. Phân tích sự thành công của tôi

Tôi rất không muốn nói rằng, đối với thị trường cổ phiếu, người ta không thể đảm bảo bất cứ điều gì, ngoại trừ - ở đây tôi xin được trích lời của ngài J.P. Morgan một lần nữa - "Thị trường sẽ luôn dao động."

Sự dao động đó của thị trường là kết quả của các yếu tố có thể tạo nên các cuộc đua ngựa - đó chính là sự khác biệt về quan điểm. Một vài kẻ đầu cơ cho rằng cổ phiếu của Otis Elevator sẽ tăng giá, một số khác lại cho rằng giá sẽ hạ xuống. Họ đặt cược theo dự đoán của mình, và chính những lần đặt cược đó sẽ *khiến* giá tăng lên hay giảm xuống.

Đối với tôi, tôi luôn cố gắng theo dõi những sự việc trên thật sát sao, và phải nhìn thấy rõ cổ phiếu sẽ đi theo hướng nào trước khi đặt cược.

Tôi biết có nhiều người đặt cược những khoản tiền rất lớn vào sòng bạc. Còn tôi, tôi đã bắt đầu với khoản cược 3.000 cổ phiếu trong vụ mạo hiểm đầu tiên. Thật may mắn, tôi đã kiếm được khoản lời tương đối lớn. Gần đây, khi tham gia một buổi tiệc, một nữ vũ công trẻ tuổi đến bên tôi và nói: " Ông có phải là Nick Darvas, tác giả của cuốn sách về thị trường cổ phiếu không?" Rồi sau đó cô hỏi tôi một số thông tin. Cô nói rằng sự nghiệp của một vũ công vừa giống như một ngày hội rực rỡ, lại vừa là một nghề "chết đói", và hiện cô đang xem xét đến khả năng tìm kiếm một cơ hội ở thị trường chứng khoán. "Cô nghe này" - tôi nói. "Nếu như cô không thể đặt cược 5.000 đô-la thì cô cũng chẳng thể nào chơi nổi đâu". Có vẻ như cô ta hơi phật ý trước câu trả lời của tôi nên bỏ đi. Tôi tự nhủ rằng: "Nick à, đừng cố gắng trở thành người làm vườn cho tất cả mọi người như thế. Hãy chăm sóc cái vườn của chính mi đi." Tôi quyết định rằng mình sẽ đi vào "sòng bạc" một mình, chơi một mình như một kẻ cô độc, dời đi vẫn như một kẻ cô độc - và hy vọng sẽ là người chiến thắng cô độc!

Theo tôi, biểu hiện của các cổ phiếu giá rẻ thường không theo một quy tắc nào: những người mua bán trên sàn không phải trả bất cứ khoản phí nào, có thể coi họ là "các nghệ sĩ chuyên đánh - rồi - chạy", nhanh chóng kiếm được 1/8 một điểm ở chỗ này, 1/4 điểm ở chỗ kia. Kết quả là tạo ra một biểu đồ rời rạc và cả những chiếc hộp không ổn định. Nhưng các thương gia sẽ không đùa và coi nhẹ như vậy với những cổ phiếu đắt hơn - họ sẽ quan tâm đến chúng nhiều hơn. Kết quả là việc tăng giá hay giảm giá sẽ có trật tự hơn và dễ dàng quan sát hơn.

Mục đích của tôi là phải kiếm được những cổ phiếu mang lại phần trăm lợi nhuận lớn nhất; bởi lẽ tôi đã nhận ra từ lâu rằng, tôi không thể luôn luôn đúng trong mọi trường hợp. Chính vì vậy, tôi cần phải kiểm soát những vụ đầu cơ của mình sao cho nếu tôi có mất thì cũng chỉ mất chút xíu, nhưng nếu được, tôi sẽ bắt được một con cá sộp.

Các lệnh bán tự động dừng thua lỗ (stop – loss) là vũ khí chiến lược của tôi, được sử dụng nhằm hạn chế tối đa sự tổn thất. Và việc áp dụng chặt chẽ hệ thống hộp có thể coi là hệ thống duy nhất tôi biết để chọn ra những cổ phiếu chắc thắng, và nói chung, hệ thống này đã "phục vụ" tôi rất tốt.

Hệ thống hộp của tôi cũng như các lệnh stop - loss vẫn đang vận hành rất tốt như ví dụ về một vụ giao dịch sau đây:

Đó là trường hợp cổ phiếu của công ty Control Data quyền lực.

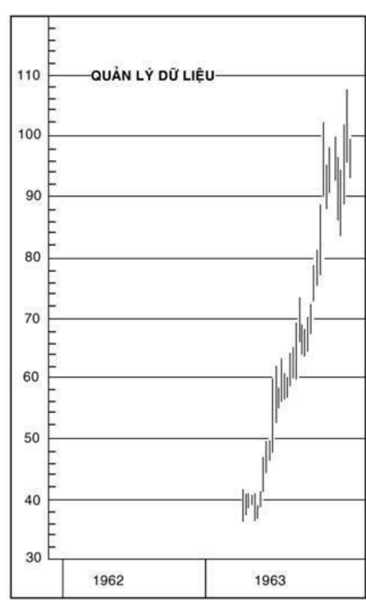
Quay lại thời điểm tháng 4 năm 1963, tôi thấy Control Data chứng tỏ có sự tăng lên đáng kể trong nhiều hoạt động, cả về khối lượng giao dịch và giá cổ phiếu. Giá thấp nhất trong năm là 36. Đến đầu tháng 5, giá đã là 51¼. Khi đối chiếu với chỉ số S&P, tôi thấy rằng cổ phiếu đó đã luôn thẳng tiến kể từ mức giá thấp nhất là 19 đô-la vào năm ngoái. Và hiện nay rất có khả năng

nó sẽ tăng đến mức giá đỉnh cao trong lịch sử của mình - mức giá 52 đô-la.

Có vẻ như nó chính là con ngựa chiến thắng, và lẽ ra tôi phải tiếp tục quan sát thêm nữa. Thật không may, tôi phải có việc đến Paris trong một vài tuần, và tôi luôn bận rộn với rất nhiều công việc ở đó.

Khi trở lại, tôi thấy Control Data vừa vượt qua mức giá trần cũ của nó và đang thẳng tiến lên phía trước. Vì không ai có thể biết được nó sẽ còn tiến xa đến lúc nào nữa, vậy nên cách tốt nhất là chờ đợi cho đến khi nó dừng lại và chuyển sang một hộp mới.

Đến khi nhận thấy nó đã chuyển sang hộp tiếp theo, tôi đặt một lệnh on - stop để mua 500 cổ phiếu với giá 63, và đặt một lệnh bán stop - loss ở mức giá 62½, đó là mức giá mà theo tôi hiện nay chính là mức trần.



Ngày 25 tháng 6, nhân viên môi giới của tôi thông báo với tôi như sau:

ĐÃ MUA 500 CỔ PHIẾU CONTROL DATA VỚI GIÁ 63 THUỘC LỆNH ON - STOP, ĐẶT LỆNH BÁN TỰ ĐỘNG STOP - LOSS CHO 500 CỔ PHIẾU CONTROL DATA VỚI GIÁ 62½.

Trong ngày tiếp theo giá tăng lên 63¾ trước khi bị trượt giá. Tin chắc rằng sự mất giá đó chỉ là tạm thời, tôi đặt lệnh yêu cầu tiếp tục giữ. Vậy nhưng một lần nữa cổ phiếu của tôi lại bị bán ra! Nhưng lần này sự trở lại còn nhanh chóng hơn. Control Data tăng giá trở lại ngay lập tức và tôi quyết định phải theo nó đến cùng. Tôi chắc chắn rằng mình đã đúng.

Buổi tối ngày 5 tháng 7, nhân viên môi giới gửi cho tôi một bản báo cáo bằng điện tín, trong đó ghi:

ĐÃ MUA 500 CỔ PHIẾU CONTROL DATA VỚI GIÁ 65 7/8 BẰNG LỆNH ON - STOP

Kèm theo bức điện tín đó, anh ta gửi một tin nhắn đính kèm là, vào cuối ngày giao dịch giá của cổ phiếu là 68 1/2. Sau khi đạt mức giá cao nhất trong ngày là 68 5/6, Control Data giảm nhẹ. Giá đóng cửa của ngày thứ sáu vẫn là 68 5/8. Đến thứ hai, giá đã vượt qua 71 và dường như là không có giới hạn.

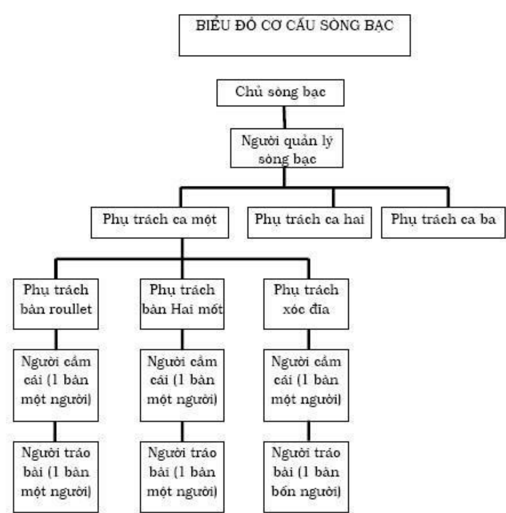
Tôi đã kiếm được kha khá khi bán các cổ phiếu này. Và điều đó chứng tỏ rằng tôi đã tìm ra câu trả lời - có lẽ là một hệ thống để chơi xổ số. Chính xác đến một trăm phần trăm? Tất nhiên là không phải, nhưng với tôi nó là cách tốt nhất.

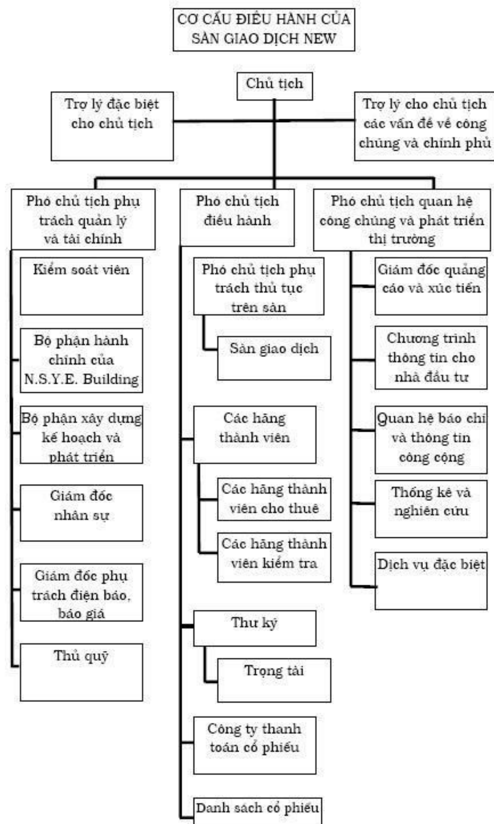
Tôi hiểu rằng tôi có thể bước vào sòng bạc trong khi các lợi thế không thuộc về tôi, một nơi

đầy ắp những người tráo bài, người chào hàng và người hồ lỳ. Tất cả bọn họ đều muốn chứng kiến tôi chơi trong yên lặng, không gây phiền nhiễu đến ai, và không phải lúc nào cũng thắng. Vậy nhưng, tôi vẫn là người chiến thắng.

Phố Wall không phải là nơi dành cho bất cứ ai. Nó không dành cho những ai không thể chấp nhận sự thất bại. Nếu tôi không chấp nhận thất bại, tôi sẽ không có việc gì để làm trên các chiếu bạc ở Sòng bạc Phố Wall.

Phố Wall không phải là một tổ chức từ thiện, bác ái. Tôi bước vào sòng bạc này với đôi mắt mở to giống như bất cứ người nào bước vào sòng bạc ở Las Vegas. Tôi phớt lờ những lời nói huyên thuyên, tôi quan tâm đến các hành động thực tế, và tôi thử kiếm tìm vận may của mình.





CƠ CẤU ĐIỀU HÀNH CỦA SÀN GIAO DỊCH NEW
Chủ tịch
Trợ lý đặc biệt cho chủ tịch
Trợ lý cho chủ tịch các vấn đề về công chúng và chính phủ
Phó chủ tịch phụ trách quản lý và tài chính
Phó chủ tịch điều hành
Phó chủ tịch quan hệ công chúng và phát triển thị trường
Kiểm soát viên
Bộ phận hành chính của N.S.Y.E. Building
Bộ phận xây dựng kế hoạch và phát triển
Giám đốc nhân sự
Giám đốc phụ trách điện báo, báo giá
Thủ quỹ
Phó chủ tịch phụ trách thủ tục trên sàn
Sàn giao dịch
Các hãng thành viên
Các hãng thành viên cho thuê
Các hãng thành viên kiểm tra
Thư ký
Trọng tài
Công ty thanh toán cổ phiếu
Danh sách cổ phiếu
Giám đốc quảng cáo và xúc tiến
Chương trình thông tin cho nhà đầu tư
Quan hệ báo chí và thông tin công cộng
Thống kê và nghiên cứu
Dịch vụ đặc biệt